



2012. 3. évf. 4. szám JÚLIUS – AUGUSZTUS

A Z Ü Z L E T I M A G A Z I N

# PROFI MLM

n e m c s a k h á l ó z a t é p í t ő k n e k

3 ÚJ ROVATTAL

2012. 3. évf. 4. szám  
JÚLIUS – AUGUSZTUS

[www.profimlm.com](http://www.profimlm.com)

## profimLM képzések

- amikor biztosra akarsz menni
- amikor elakadtál és nem tudod, hogyan tovább
- amikor a legjobb képzés kell a csapatodnak
- amikor Magyarország legjobb független tréneritől akarsz tanulni
- amikor unod már az eddigi arcokat
- amikor fel akarod dobni a képzés hangulatát
- amikor már nem tudsz újat mondani a csapatodnak
- amikor szükség van harmadik személyre
- amikor nincs meg a kellő lendület a csapatodban, és fel kell rázni őket

HÍVD SEGÍTSÉGÜL A profimLM CSAPATÁT!

Cégfüggetlen profimLM kis- és nagycsoportos képzések, előadások kezdőknek és vezetőknek. Kihelyezett képzések cégeknek és csoportoknak egyaránt.

[megrendeles@profimlm.com](mailto:megrendeles@profimlm.com)  
info: +36 20 969 1244

A profimLM cégfüggetlen szolgáltatásokkal és olyan termékekkel igyekszik segíteni a hálózatépítők munkáját, amelyek bármely hálózatépítő cégnél eredményesen használhatók.

TOVÁBBRA IS A HÁLÓZATÉPÍTŐ SZAKMA SZOLGÁLTATÁBAN:  
profimLM

[www.profimlm.com](http://www.profimlm.com)

MICHAEL JORDAN  
A félelmekről

Raffai Róbert  
interjú

COCO CHANEL  
Rakonczay Gábor  
interjú

AZ MLM  
SZÁMOKBAN

A személyiségfejlődés  
üzlete

ALOHA,  
HAWAII!



790 Ft / 3 € ELŐFIZETŐKNEK 690 Ft



9 772061 980003 1 2004

# Előfizetési AKCIÓ!

## 2 legyen egy csapásra:

**Gondoskodj most a folyamatos fejlődésedről és ajándékba kapod a leghatékonyabb eszközöket!**

Az előfizetés  
ára egy évre:  
**4140 Ft**

- Aki most fizet elő az MLM Magazinra, a nagy sikerű Kontaktfüzetet és Vevőnyilvántartó füzetet kapja ajándékba.
- Nem kell mást tenned, csak bármelyik postán befizetned az előfizetési díjat.
- Szeretsz mindig mások előtt járni? Előfizetőként mindig elsők közt érkezik hozzád a magazin.

**Jó tanulást és szórakozást kívánunk!**

További részletek a megújult weboldalunkon:

**www.profimlm.com**

*„Nagy élvezet csinálni  
az életben azt, amire mások  
szerint nem vagyunk képesek.”*

(WALTER GACHEOT)

Mi az, ami képessé teszi az embert, hogy elérje egy célját, egy álmát? Csak ez a kis szó: akarom. Nincsenek leküzdhetetlen akadályok, csak emberek, akik nem hisznek az akadályok legyőzésében.

Hajlandók vagyunk-e küzdeni, vagy inkább megnyugtadjuk magunkat és megalkuszunk, hogy bármennyire is kevésbé kielégítő a jelen, kényelmes. Pontosan tudjuk, hogy ami jelenleg kényelmes, az hosszú távon kényelmetlen körülményeket szül, mégis sokan nehezen hoznak cselkezésre buzdító döntést, inkább a könnyű ellenállás irányába mennek.

Vannak, akik félnek kitérni, másnak lenni és mást tenni, pedig a nagy dolgok minidig butaságnak hitt ötletekből, cselekményekből születtek. A középszerűség a történelem során még sosem vált be, mégis a társadalom, a környezet azt sugallja, hogy állj be a sorba.

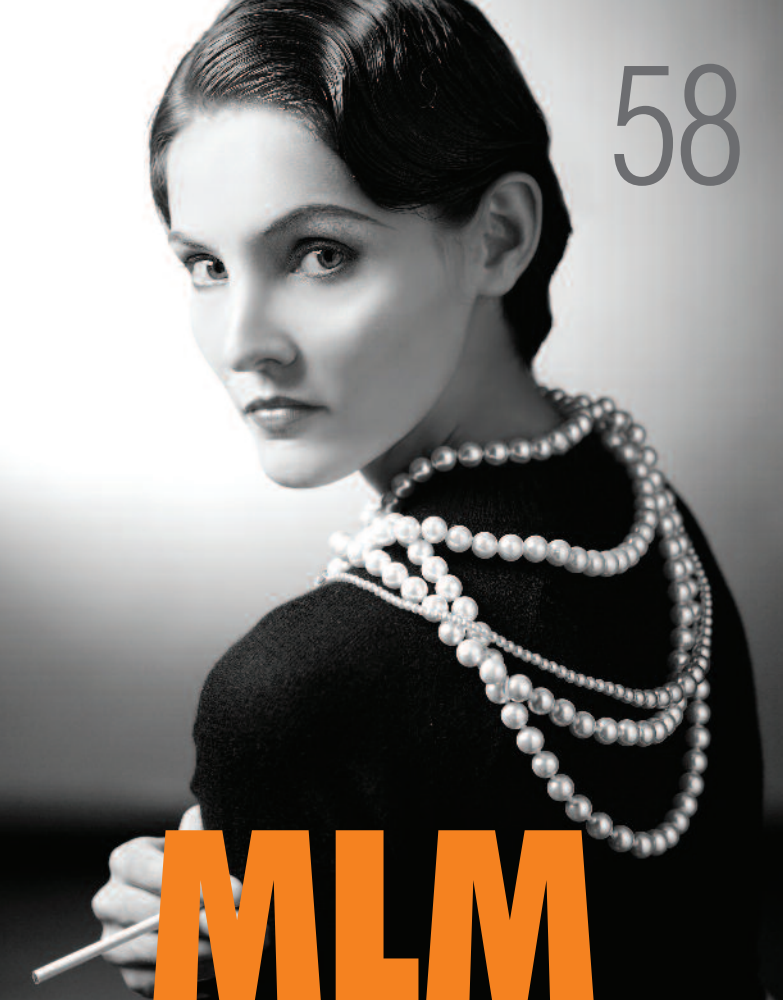
Mi arra buzdítunk, hogy nézz szembe a kihívásokkal, tervezd meg és érd el minden célod és álmod. Meríts erőt az ellenzőkből, és fogadd el a támogatók segítségét. A stabilitás, az erő minden ember számára lenyűgöző, és ha ezzel rendelkezel, ezek fognak követni. Ne félj vállalni az ismeretlent, hiszen ez hozza el azt a változást az életedben, amire mindig is vágytál!

Ha úgy érzed, elfáradtál fizikailag vagy lelkileg, azonnal találd alkalmat és módszert a töltődésre akár egy könyv, vagy egy kiadós pihenés formájában, vagy keresd meg a kedvenc MLM Magazinod, amiben minden alkalommal találsz motiváló történeteket, amikből erőt gyűjthetsz.

Ránk minden alkalommal számíthatsz!



Hertelendy Klára, Fittler Diána  
főszerkesztők



58

**MLM**

TARTALOM 2012 / 5



14



20

- 6** NE OKOZZ CSALÓDÁST!
- 10** VEZETŐI POTMÉTEREK (1. rész)  
Nyíri Zoltán
- 14** AZ ÓCEÁN ÁTKENUZÁSA  
EGYEDÜL (1. rész)  
Magyar csodák – Interjú
- 20** BESZERVEZÉS  
VAGY PARTNERKERESÉS?  
GYIK
- 22** CÉL: A FÖLDI PARADICSOM  
Interjú
- 28** SIKERMORZSÁK
- 30** TOP5
- 32** HASZNÁLD, MUTASD, TANÍTSD!  
Az én történetem
- 34** ALOHA, HAWAII!  
Álomutazás

- 37** A SIKER TITKOS KÓDJA  
A hónap könyve
- 38** HOGYAN ÉPÍTSEM KAPCSOLATAIMAT  
VIDEÓVAL A NETEN?
- 42** AZ ÖNBECSÜLÉSI PARADOXON (1. rész)
- 48** A SZEMÉLYISÉGFEJLŐDÉS ÜZLETE  
I♥MLM
- 52** AZ MLM SZÁMOKBAN  
MLM a gyakorlatban
- 58** COCO CHANEL  
Világhíres
- 66** TANULSÁGOS TÖRTÉNET



48



6



42

**Főszerkesztő** Hertelendy Klára  
Fittler Diána  
**Olvasószerkesztő** Szilasi Éva  
**Kreatív munkatárs** Balogh Ágnes  
**Layout** Huppán Barbara  
**Nyomdai kivitelezés** Conint-Print Kft.

**Terjesztés és értékesítés** Hertelendy Klára +36 20 429 9800  
hertelendyklara@profimlm.com  
**Hirdetésfelvétel** Fittler Diána +36 20 969 1244  
fittlerdiana@profimlm.com  
**Kiadja** MLM Lapkiadó Kft.  
**Felelős kiadó** Hertelendy Klára, Fittler Diána

**Web** www.profimlm.com  
**Terjesztés:** Lapker Zrt.,  
alternatív terjesztők

Az MLM Magazinban megjelenő szerkesztőségi szöveganyagok szerzői jogvédelem alatt állnak. Másolásuk, egyéb terjesztésük a Kiadó írásos beleegyezésével történhet. A hirdetések tartalmáért felelősséget nem vállalunk.

ISSN 2061-9804  
Előfizetésben terjeszti a Magyar Posta Zrt. Központi Hírlap Iroda  
Postacím: 1900 Budapest  
Előfizethető az ország bármely postáján, a hírlapot kézbesítőknél,  
valamint megrendelhető:  
e-mailben: hirlapelofizetes@posta.hu és telefonon: 06-80-444-444



# Ne okozz CSALÓDÁST!

## EGY KIS ODAFIGYELÉSSEL BIZALMAT ÉPÍTHETSZ

*Senki nem szeret csalódást okozni. Csalódni valakiben még rosszabb. Azt érezzük ilyenkor, hogy elárultak bennünket, visszaéltek a bizalmunkkal. Sokszor azonban csak arról van szó, hogy az elvárásaink nem voltak köszönő viszonyban a valósággal.*

Képzeld el egy elfoglalt üzletembert, aki szeretne több időt a családjával tölteni, csak hát valamiből pénzt is kell keresni a családi idillhez. Hősünk a „mikorra érsz haza drágám?” kérdésre a reggeli készülődés közben a fejét vakarva a következő választ adja: „nyolcra szerintem itthon leszek, és együtt vacsorázhatunk.” Belül azonban tudja, hogy inkább kilenc óra lenne a realisabb vállalás. Tisztában van vele, hogy a párjának nem tetszene a kései hazaérkezés, ezért inkább beígér egy vonzóbb, de valószínűtlenebb megoldást. Nem akarja a csatát korán reggel megvívni, és valahol reménykedik is a korábbi befejezésben. Kora estére már nyilvánvalóvá válik, hogy a közös vacsora csak egy hiú ábránd, ezért felhívja a párját, és közli vele a rossz hírt. A vonal túlsó végén egy csalódottan odavetett mondat hangzik el: „eny nyit lehet adni a szavadra!”

Mi volt a fő probléma ebben a helyzetben? Nem maga a későbbi hazaérkezés okozta a legnagyobb csalódást (bár kétségkívül ez sem adott okot sok öröme), hanem az, hogy a másik fél számított valamire, ami nem teljesült. Csalódott. Az ilyen incidensek alááshatják a bizalmat két ember között, ami a magánéletben és a munkában is nagy gond, hiszen bizalom nélkül nem létezhetnek emberi kapcsolatok. Hiába kínál valaki egy fantasztikus terméket vagy szolgáltatást, nem fogjuk igénybe venni, ha nem bízunk benne.

**Az elvárások kezelésének négy arany szabálya, hogy ne okozz csalódást másoknak:**

### 1. Minden az érzékelésen múlik

Egy potenciális üzleti partnerünk a személyes megbeszélés során azt ígéri, hogy öt napon belül felhív bennünket, és megköthetjük a szerződést. Ha a telefonunk nem csörög csak a nyolcadik napon, akkor csalódottak leszünk, és átverve érezhetjük magunkat. Ha ugyanez az üzleti partner tíz nap múlva ígéri a jelentkezését és már a nyolcadik napon hív bennünket, akkor kellemes meglepetésként fogjuk elkönyvelni az esetet, és a bizalom gyorsabban kialakulhat. Tehát itt sem az objektív számmal, esetünkben a nyolc nappal volt a baj, hanem azzal, ahogyan érzékeljük azt. Egyik esetben csalódtunk, mert korábban vártuk a hívást, a másikban örültünk neki, mert túlszárnyalta a várakozásainkat.



## 2. Az elvárásokat már a legelején tisztázni kell

Sokszor gondoljuk azt, hogy teljesen egyértelmű, mire számíthat tőlünk a másik fél. Ezért nem is tisztázzuk az elvárásokat, majd csodálkozunk, ha később folyamatosan szemrehányást kapunk. Egy párkapcsolatban is érdemes már a legelején tisztázni például azt, hogy kinek milyen a viszonya a házimunkával. Ki mit vállal be, és mi az, amit biztosan nem szeretne csinálni. Valószínűleg ez a beszélgetés konfliktussal jár, viszont az előre tisztázott

*Hiába kínál valaki egy fantasztikus terméket vagy szolgáltatást, nem fogjuk igénybe venni, ha nem bízunk benne.*

*A vonal túlsó végén egy csalódottan odavetett mondat hangzik el: „ennyit lehet adni a szavadra!”*

elvárásoknak köszönhetően a továbbiakban kevesebb eséllyel mérgezi meg a kapcsolatot egy „nem igaz, hogy még elmosogatni sem tudtál, mire hazaértem!” mondat.

## 3. Maradjunk a földön

Fontos, hogy csak olyan határidőt vállaljunk, amit tartani is tudunk. Előfordulhat, hogy belelkesülünk, elragad bennünket a hev és irreális vállalkásokat teszünk. Esetleg több irányban is vállalunk kötelezettségeket, és azt érezzük, hogy ránk szakad a plafon a határidők közeledtével. Az „elszállás” veszélye különösen fenyegethet bennünket akkor, ha valakivel nagyon szeretnénk együtt dolgozni, és azt gondoljuk, hogy nem szalaszthatjuk el a lehetősé-

get. Érdemes ilyenkor felállni a tárgyalóasztaltól egy pillanatra, és emlékeztetni magunkat, hogy nem az életünk függ ettől a megállapodástól, vagyis nem mindenáron kell megegyeznünk.

## 4. Legyen folyamatos a párbeszéd

Ez különösen fontos hosszabb projektek esetén (ami lehet házasság és hálózatépítés is). Akkor is érdemes folyamatosan visszajelezni a másik félnek, ha minden rendben megy. Például: „Csak azért hívlak, hogy elmondjam, minden a tervek szerint megy, a megbeszélt határidőre kész leszek a munkával.” Jó érzéssel fogja eltölteni a partnert, hogy gondoltunk rá, és fontosnak tartottuk őt tájékoztatni. Persze különösen fontos jelezni olyankor, ha valami közbejön, és borulnak az eredeti tervek. Ilyenkor elképzelhető, hogy új határidőt kell kitéznie, ami sok bosszúságot okozhat, de sokkal jobban járunk így, mintha a legutolsó pillanatban jönnének elő a farbával, óriási csalódást okozva ezzel partnerünknek.

Az elégedettség érzése tehát nagy részben függ attól, hogy az elvárásokhoz képest hogyan alakult a valóság. Azt nem tudjuk teljes mértékben megakadályozni, hogy az élet ne hozzon számunkra váratlan és sokszor kellemetlen fordulatokat. Arra viszont sokkal nagyobb ráhatásunk van, hogy mit várnak tőlünk mások és mit várunk mi saját magunktól. Ha kevesebb csalódást akarunk átélni a kapcsolatainkban, érdemes erre folyamatosan odafigyelnünk.

Szerémi Péter  
kommunikációs tanácsadó  
<http://szeremipeter.blogspot.com>

*Csak olyan határidőt vállaljunk, amit tartani is tudunk. Előfordulhat, hogy belelkesülünk, elragad bennünket a hev és irreális vállalkásokat teszünk.*





# Vezetői potméterek

(1. rész)

Ahogy a rádiókon potméterekkel állíthatjuk a hangerőt és a hangszínt, úgy az üzletünket is hangolhatjuk durvább vagy finomabb vezetési stílusra. Természetesen ez a meghatározás nem annyira tudományos vezetéselméleti alapokon nyugszik, hanem több éves megfigyelés eredménye. Cikkünkben azokat a legfontosabb skálákat nézzük végig, amelyek végpontjai között a legtöbb MLM-es vezető egyensúlyozik. Ezek segítségével először határozd meg, jelenleg hogy áll-

## AVAGY HOGYAN KALIBRÁLJUK MAGUNKAT MÉG JOBB VEZETŐVÉ?

nak a te potmétereid, majd nézd meg, mennyivel kell „elcsavarni a gombokat” a kívánt cél érdekében. A vezetés művészete ugyanis az ügyes kalibrálásban, az arányok helyes eltalálásában rejlik. Ehhez sok gyakorlás, tudatosság szükséges, és nem árt elfogadni, hogy a hiba nem mindig a másik ember készülékében van... Mi több, ha figyelmen kívül hagyod, hogy leggyakrabban pont nem a gombok

magasabb fokozatra állítása hozza meg a kedvező eredményt. Például egy termék értékesítése során az agresszív nyomulás erőltetése helyett gyakran jobb eredményt érhetsz el visszafogott odafigyeléssel...

A tinik akkor érik el a felnőttkor küszöbét, amikor rájönnek, hogy a hifi hangerőszabályzó gombját balra is el lehet tekerni...

## Építész vagy képviselsz?

Az egyik első és legfontosabb lépés annak megállapítása, hogyan tekintesz magadra: az üzleted építőjeként vagy képviselőjeként. Az első egy munka, a második egy életforma. Meg kell értened, hogy amikor belépsz egy MLM-be, akkor az első perctől kezdve vezető vagy, hiszen itt nincs főnököd, tehát saját magadat kell vezetned. A továbbiakban pedig minél több embernek leszel a szponzora (felsővonala), annál lényegesebb, hogy ne csak termékekben és pontokban gondolkodj, hanem az életed minden területén képviseld a céged arculatát és értékeit! Sőt, minél magasabb szintű vezető leszel, annál inkább észre fogod venni, hogy az emberek nem csak az alapján ítélnék meg, hogy hány pontod vagy új belépőd van egy hónapban, hanem odafigyelnek minden megnyilvánulásodra. Ezért udvariasnak kell lenned olyan kellemetlen szituációkban is, mint például egy forgalmi dugó, és nem beszélhetsz akárhogy a pároddal vagy a gyerekeiddel sem a munkatársaid előtt. És ne csodálkozz, ha nem építenek fel és nem fordulnak hozzád bizalommal a munkatársaid, ha azt látják, hogy időnként túl sok alkoholt iszol, esetleg házas ember létedre flörtölgetsz a hétvégi rendezvényeken...

Két haver iszogat a kocsmában. Egyik felest küldik le a másik után, amikor egyikük hirtelen hanyatt esik a székről, és mozdulatlanul elterül a padlón.

A haverja odaszól a csaposnak:  
– Látja, ez a haverom! Mindig tudja, mikor kell abbahagyni!

## Született vezető – tanult vezető

Aki vezetőnek születik, az erőszak nélkül is könnyedén képes befolyásolni másokat. Ő az, aki már kétévesen a járókában átveszi az uralmat a család felett. Ismerünk egy

keményen kolerikus ovis kisfiút. Az anyukája mesélte, hogy nemrég egy biciklis kirándulás alkalmával, míg az óvó nénik nézegették a térképen, hogy merre kell a csoportnak tovább haladni, Balázska – meglegelve az eseménytelen perceket – a helyes útirányról alkotott tökéletes meggyőződésétől vezérelve az összes ovis társát a csalánosba vezette...

Sajnos (vagy szerencsére) nem mindenki születik ilyen vezetőnek, de bárki alkalmassá válhat emberek irányítására, aki hajlandó eleget tanulni a cél érdekében. Meglehet, hogy ez a nehezebb módszer, de akik végigjárták a vezetővé érés útját, azok általában tanítani is tudják másoknak a folyamat lépéseit. Ezzel szemben a született vezető zsigerből irányít, nála az irányítás alapjai nem tudatosak. Kellő alázattal természetesen csiszolhatja természet adta képességeit, de ez már a vezetés magasabb foka. A legfőbb probléma, hogy gyakran nem érti, miért nem értik meg őt mások...



Ma, hajnal 3 óra körül, egyszer csak becsengetett a szomszéd. Úgy meglepődtem, hogy majdnem kiejtettem a kezemből a fúrót...

A született vezető egy másik korlátja, hogy csak annyi embert tud kézben tartani, amennyi az erejéből kitelik.

Ha 50 személyre van kalibrálva, akkor az 51. belépő már nem esik a hatósugarába. Mivel a csapata az ő személyéhez kötődik, eleinte jó néhányan belépnek hozzá, akiket le tud hengerelni a hatalmas energiájával, ez a rendszer azonban nem másolható. Hacsak nem talál maga alatt hasonlóan karakteres, született vezetőket, akkor a csapat előbb-utóbb eléri a növekedési plafont, a vezető jelenlétének ritkulásával vagy megszűnésével pedig szétesik az egész épít-

mény. Ennek elkerülése érdekében az MLM-ben még egy született vezetőnek is folyamatosan képeznie kell magát, hiszen sokszor nem elég a lelkesedés, a technika is számít...

A szözi stewardesszt, aki nemrég kezdett dolgozni, behívja a főnöke a reptéri irodába, majd kemény hangon megszólal: „Nos, hölgyem, hallottam az esetről, ami az első repülése során történt. Kérem, jegyezze meg, hogy legközelebb, ha egy utas elájul, a fejét a saját lábai közé kell nyomni!”

#### **Odakerült vezető – bizonyított vezető**

A Network Marketing világában időnként előfordul, hogy valaki tényleges vezetői képességek nélkül kap vezetői kítűzőt. Rámondjuk, hogy jókor volt jó helyen (például egy született vezető első vonalában), és így került alá hirtelen egy nagyobb csoport és forgalom. Nincs is ezzel semmi gond, ha ezt a tényt a helyén tudja kezelni. A véletlenek

játéka azonban könnyen csapdába csalhatja az ilyen embert: ha elhiszi magáról, hogy a kítűző megszerzésével valódi vezetővé is vált, az keményen visszaüthet. Ugyanis az ő „sikere” nem másolható. Ráadásul, ha nagyfokú elhivatottságot érezve magában, a nullához közelítő tapasztalatával tanítani kezdi az embereket az üzletépítés rejtelmeire, azzal több kárt okoz, mint ha csendben maradna. Előbb-utóbb mindenkinek meg kell fizetnie egy üzleti szint árát – a különbség csak abban van, hogy kinek mikor. Egyeseknek már az üzletépítés első szakaszában, mások viszont kapnak rá némi haladékot. Aki megdolgozik a pozícióért, az a saját bőrén tapasztalja meg az üzletépítés minden elemét, és munkája során magába szívja a tudást, amivel időközben nagybetűs Vezető Személyiséggé válik. Sem a hálózatépítésben, sem egy hagyományos vállalkozásban nem működik hosszú távon, ha valaki csak a címeket birtokolja, viszont a pozíció megtartásához szükséges tudás hiányzik a fejből...

– Aztán okos-e ez a kutya?

– Ez? Ez, kérem, majdnem annyit tud, mint én...

– Pedig olyan okosnak látszik!

#### **Beszélő vezető – példamutató vezető**

Amint a cikk elején láttuk, a vezető élete előbb-utóbb példává válik az emberek számára. Te milyen embereket szeretnél az üzletedbe? Akiknek csak a szájuk jár, de eredményt nem tudnak felmutatni? Esetleg olyanokat, akik hozzá az eredményeket, de a munka során szerzett tapasztalataikat megtartják maguknak? A gyakorlatban szavakkal és példával egyszerre tanítunk, mert önmagában egyik sem elegendő. Aki csak beszél, de nem csinál semmit az üzletben, annak nem lesznek eredményei, hiszen mindenki csak a „dumálást” másolja. Az se jó azonban, ha valaki csak dolgozik, de nem kommunikál eleget. Nem lehet mentség a vezető számára, hogy ő „nem az a beszédes típus”, hiszen ahogy az üzlet minden egyes elemét, a nyilvános szereplést is meg lehet tanulni, mégpedig a legkönnyebben a vezetői készségfejlesztő és prezentációs tréningeken.

Hogy miről kell beszélnie egy MLM-es vezetőnek? Leginkább a jövőképről, ami energiát ad, a megvalósult eredményekről, amelyek biztonságot adnak, és a reményről, hogy az emberek megértsék és elhiggyék, hogy nekik is ott van a kezükben a lehetőség. „Akinak nincs hite a jövőben, annak nem lesz ereje a jelenben” – szól a régi hálózatépítői alapigazság. A vezető feladata, hogy a saját példájával és a beszédeivel ezt a hitet táplálja az üzlettársaiban. A jó hír az, hogy ehhez nem kell rojtosra beszélnie a száját, hiszen egy hatékony vezető néhány szóval is el tudja érni, amit szeretne...

Az ausztrál farmer egy vödörrel a kezében elindul a közeli gyümölcsösébe, az útja egy tavacska mellett visz el. Arra lesz figyelmes, hogy a tóban három meztelen fiatal szépség fürdik, a ruháik szétdobálva a parton.

A lányok észreveszik, és kikiabálnak neki:

– Addig nem megyünk ki a vízből, míg nem megy el innen!

A farmer egy kicsit felemeli a vödört, és visszakialt:

– Nem leskelődni akartam, a krokodilt jöttem megetetni!

#### **Elnyomó vezető – felépítő vezető**

Elnyomó vezető alatt azt értjük, aki ha egyszer hatalmat kap, azt semmi pénzért nem adja ki a kezéből. Ő úgy kíván beszéddel „vezetni”, hogy a munkatársait káromkodással és szidással motiválja. Ha pedig ez sem lenne elég, akkor az önbecsülésüket is a földbe döngöli – persze, aki ezt kibírja, összeszedi magát, és ezt is a fejlődése egyik állomásának tekinti, annak garantáltan nagy üzlete lesz, aki meg nem, az így járt... Az elnyomó vezető csak a túlélőkkel hajlandó foglalkozni, mivel meglátása szerint ők azok, akik igazán akarják az üzletet. Aki viszont nem éli túl a kiképzést, az számára csak „statisztikai átlag”...

A zsiráf és a dinoszaurusz beszélgetnek:

– Mondd, Dínó, téged is bejelölt Noé a Facebook-on?

– Nem... Miért?

– Ja, semmi...

A felépítő vezető tudja, hogy az a legjobb az üzlete szempontjából, ha magánál jobb embereket talál az alsóvonalába. Az ilyen szponzort arról ismered meg, hogy ha rosszkedvvel és nulla önbizalommal mész hozzá konzultálni, a végén akkor is „szétszedem a világot!” meggyőződéssel jössz el tőle. Ez a vezető képes felépíteni saját magát, és ennek révén másokat is. Tudja, hogy csak akkor tud adni másoknak, ha van miből, és azt is tudja, hogy először neki kell olyan emberré válnia, amilyennek a munkatársait látni szeretné. Való igaz, hogy néha semmi más nem működik, csak egy verbális fenékerőgés, vezetőként mégis inkább az a feladatod, hogy bátoríts, értékelj, erősíts meg és ismerj el embereket:

#### **Bátorítsd őket, azaz adj nekik reményt a jövőre nézve.**

• „Ha így folytatod, egy év múlva már száz emberrel jössz a rendezvényre!”

• „Tudom, hogy elképesztően jó leszel ebben az üzletben!”

#### **Értékelj gyakran a munkatársaidat!**

• „Örülök, hogy a barátom vagy!”

**Fejezd ki elismerésedet az erősségeik iránt!**

**Az emberek az üzletet nem a gyengeségeikkel, hanem az erősségeikkel építik. Ha azt akarod, hogy növekedjen az üzleted, erősítsd meg őket abban, amiben jók.**

• „Lenyűgöző, hogy mennyire figyelmes vagy az emberekkel!”

• „Tisztelem az őszinteségedet.”

**Ismerd el a teljesítményüket! Sokan nem kerülnek színpadra, mert nem érték meg el az ahhoz szükséges eredményt, de mindenkinek jól esik, ha észreveszik és megbecsülik a teljesítményét, még akkor is, ha az most még nem is kiemelkedő. Soha ne téveszd szem elől, hogy a lelke mélyén mindenki vágyik a tiszteletre és az elismerésre...**

• „Gratulálok a forgalmadhoz, csak így tovább!”

A feleség a tükörben nézegeti magát, majd így fakad ki:

– Rettenetesen nézek ki, öreg, kövér és ráncos vagyok! Most tényleg szükségem volna egy bókra!

Mire a férj:

– Drágám! Annyira tökéletes a látásod!

Persze akadhatnak olyan helyzetek, amikor szükség van egy keménykezű vezetőre, aki megmondja, hogy mit kell tenni, hiszen riasztás esetén a tűzoltók sem indulhatnak így: „Figyeljetek srácok, szavazzuk meg, hogy ki melyik autóval megy!” Ugyanakkor – főleg a kolerikusok – hajlamosak az ilyen egyedi példákban általánosítani, és elvárják, hogy azután, hogy ők egy-egy kérdéses helyzetet eredményesen kezeltek, az összes többi esetben az ő utasításuk szerint cselekedjenek a többiek. A napi rutinfeladatokat és a kreativitást igénylő feladatokat is így akarják megoldani, ezzel azonban több kárt csinálnak, mint hasznot, mivel lenyomják a többieket, akiknek esetleg remek ötleteik lennének egy-egy feladat megoldására.

Nyíri Zoltán – dr. Fuchs Anita  
[www.szemelyisegkalauz.hu](http://www.szemelyisegkalauz.hu)



# Az óceán átkenuzása egyedül

AVAGY VILÁGREKORD  
EGY GYERMEKKORI  
ÁLOM HULLÁMAIN

*Egy hajó, egy fiatalember, egy óceán és egy gyermekkori álmom. E négy dolog találkozásának gyümölcse pedig egy új világrekord: Rakonczay Gábor – akiért másfél hónapon keresztül az egész ország izgult – 61 nap alatt, teljesen egyedül, a világon elsőként kenuval győzte le az Atlanti-óceánt. Gábor felesége, Viktória – miután 2007-ben közösen eveztek át az óceánon Tűzhangya nevű evezős hajójukkal – ezúttal az expedíció háttérét biztosította itthon. A házaspárral, akik ismét rendkívüli elszántságról, profizmusról és emberfeletti erőről tett tanúbizonyságot, Gábor partot érése után egy hónappal találkoztunk.*



**Gábor, nagyon izgultunk érted, sokat gondoltunk rád, például a névnapodon is.**

**GÁBOR:** Tényleg, volt névnapom? Ez nem is tűnt fel, kinn nem is tudtam, hogy milyen nap van. Február idén 29 napos volt, a GPS ennek megfelelően váltotta a dátumot, a sportórám viszont már 28-án átváltott, így egy nappal elszámoltam magamat. Ezért van a hajónaplóban is, hogy „huszonnegyedike, zárójelben: vagy huszonötödike”.



**Kezdjük ez elején. Honnan jött az ötlet, hogy újra átevezel az óceánon, és hogyhogymost egyedül? Mít volt a célod ezzel az úttal?**

**GÁBOR:** Ez egy gyerekkori álmom volt, hogy kipróbáljam csak saját magamat. Egy hajó, egy óceán és én egyedül. Amikor kitaláltam, akkor minden sorsszerű volt: kiderült, hogy van az országban egy ilyen hajó, amelyet Fa Nándor tervezett, és odaadja nekem az útra. Akkor ismerkedtünk össze a BNI-jal, akivel a szponzorációt összeállítottuk. Pont annyi idő volt még, hogy szezonban el lehetett indulni, és Viki is rábólintott, pedig korábban több ötletemre is azt mondta, hogy nem vagyok komplett. Tehát több szál találkozott egy héten belül, látszott, hogy ennek az útnak most van itt az ideje, így viszonylag gyorsan, fél év alatt össze is tudtuk rakni az egészet.

**Az előző útra ketten mentetek. Viki, te most nem akartál menni?**

**VIKI:** Nem is tudtam volna, hiszen ez egy egyszemélyes hajó volt, ami nem csak annyit jelent, hogy fizikálisan nem férek oda az ágyra, hanem ha két ember hajózik, akkor az még egyszer annyi élelem, még egyszer annyi víz, még egyszer annyi ruha. Illetve Gábor most egyedül akarta kipróbálni magát. A közös óceánátevezés alatt már sokat beszélgettünk erről, kiderült, hogy Gábort érdekli az önálló hajózás, tehát nem lepődtem meg, amikor ezzel előállt. Elsőre engem is sokkolt, ezt őszintén megvallom, de mivel egyszer már én is megcsináltam, kettőben vele, ezért elképzelhetőnek tartottam és tudtam, hogy ha ő eldöntötte, akkor ez meglesz.

*Amikor az ember ennyi ideig egyedül van, akkor az első alapvető dolog, hogy a saját társaságát el tudja fogadni, tudja azt élvezni.*

**Hogyan készültetek, mennyi idő kell felkészülni egy ilyen útra?**

**GÁBOR:** Tavaly nyár végén találtuk ki az egészet, tehát fél évünk volt megszervezni a szponzori háttérrel, felkészíteni a hajót, elindulni és átérni az óceánon, még mielőtt a hurrikánszezon elkezdődik. Míg a Tűzhangyás akcióra egy egész évünk volt, most csak fél év állt rendelkezésre, ami rettenetesen kevés egy ilyen expedíció teljes végigviteléhez. Külföldön ez átlagosan három év.

**VIKI:** Ami az útvonalat illeti, legelőször Antigua lett kitzúve, de Gran Canariáról már úgy indult el, hogy Guadeloupe lesz a célpont. Útközben azonban tönkrement a GPS akkumulátora, nem lehetett használni, Antigua-t viszont már a korábbi út miatt ismerte, ezért biztonságosabb volt ezt választani, mint egy ismeretlen szigetet.

**Hogyan készültél az útra fejben, illetve fizikálisan?**

**GÁBOR:** Az előző út miatt, és mivel külföldi evezéseken edzettem, elég jó rálátásom volt, mondhatom, hogy rutinból ment a dolog. Viszont döbbenetesen sok időt és energiát elvitt a szponzorok összegyűjtése, koordinálása.

**VIKI:** A korábbi óceánátevezésnek köszönhetően Gábor pontosan tudta, hogy hova megy. A magány az egyetlen, amiről nem volt fogalma, de beszélünk két olyan emberrel, akik már teljesítettek hasonló magányos expedíciót. Ők elmondták, hogy ilyen szélsőséges helyzetben mire képes az ember, és hogyan kell ezt kezelni.

**Mit mondtak, mire számíts?**

**GÁBOR:** Amikor az ember ennyi ideig egyedül van, akkor az első alapvető dolog, hogy a saját társaságát el tudja fogadni, tudja azt élvezni. Egy olyan típusú ember, aki öt percig sem tud magában megmaradni, mert muszáj valamit csinálnia, valakivel beszélnie, az nem él túl egy ilyen utat. Aki képes egyedül valamit végrehajtani, saját magából kiindulni, annak működik.

**Azt, hogy egy ilyen ember nem élné túl, szó szerint érted?**

**GÁBOR:** Igen. Be lehet kattanni pár napon belül. Nekem az első három nap így is tragikus volt. Akkor szembesül az ember azzal, hogy tényleg egyedül van, és sokáig lesz egyedül. A normális, civilizált ember soha nem tölt egyedül pár óránál többet egész életében, mindig elfoglaljuk



magunkat, legalább egy könyvet olvasunk. Az első nap végére az egyedüllét sokkolja az embert, a harmadik nap végén már tragikus.

**Mit vettél észre magadon?**

**GÁBOR:** Hangulatingadozást, és azt, hogy ha nincs kontroll – hogyan viselkedj, mit mondj –, akkor nagyon könnyű szétcsúszni fizikálisan és szellemileg. Ha az ember ezt tudja uralni és át tudja fordítani, akkor elkezd élvezni a saját társaságát. Ilyenkor rengeteg dolog előjön, sok gyerekkori emlék, egészen hároméves kortól, amire lehet, hogy még a szüleim sem emlékeznek, nemhogy én. Aztán amikor ez kitisztul, annak olyan a hangulata, mint amikor a buddhisták felmennek a hegytetőre, és egy hétig csendben meditálnak. Ilyenkor nem sok gondolat van az ember fejében, sőt semmi, teljesen kitisztul az elme. Na, az se olyan jó, mint ahogy a nagy megvilágosodott bölcsek leírják.

**Hogyan tudad ezt kezelni, hogyan lendültél át ezen a fázison?**

Ilyenkor valami „rágógumit” bedob az ember magának. Volt olyan, hogy a konzervdoboz oldalán azt a négy sornyi összetevőt elkezdtem olvasgatni, aztán feltűnt, hogy már egy kicsit lejjebb van a nap – megnéztem az órát, és már több mint egy óra olvastam azt a négy sort. Később elkezdtem magammal társalogni. Nem beszélgettem, hanem egy kívülálló személy szempontjából tudósítottam magamat, kontrolláltam a helyzetet. Ennek a legviccesebb része az volt, amikor ettem a konzervet, és előtte elfelejtettem jó étvágyat kívánni magamnak. Amikor ezt észrevettem, han-

*Be lehet kattanni pár napon belül. Nekem az első három nap így is tragikus volt.*

gosan leszűrtam magam, hogy oké, hogy egyedül vagyok, meg nem fürödtem három napja, de ez azért illetlenség volt, aztán lesakkoztam magammal, hogy jó, akkor majd legközelebb, és bocsánat.

#### **Ez így kívülről durvának tűnik.**

**GÁBOR:** Ott benne lenni is durva, mert ott ez a realitás, ez a valóság. Olyan, mintha átsétálnál egy ajtón, és reméled, hogy nem csukódik be mögötted, és nem rekedsz valahol kívül, mire kikötsz. Volt két kritikus időszak, nagyon erős félelemmel, gyomorgörccsel, amikor attól tartottam, meg tudom-e őrizni az ép elmémet? Lehet, hogy fényévekre voltam tőle, lehet, hogy egy centire, ezt nem lehet megmondani, mert nincsen külső szemlélő. Próbáltam azért kontrollálni saját magamat: az, hogy beszélgetek magammal, végül is még annyira nem gáz, de mondjuk az, hogy nem öltöttem át egy hete, az már lehet, hogy gáz – vagy mégse? Egy hónap után ez teljesen szétcsúszik, ilyenkor az embernek újra fel kell építenie magát.



#### **Ilyenkor egy tükör segíthet tudatosítani, hogy ez én vagyok? Volt nálad tükör?**

**GÁBOR:** Na ez egy jó kérdés. Volt nálam tükör, és volt egy olyan időszak, amikor magamnak is ijesztő voltam. Fekete volt a szemem alatt, és a szemem teljesen bevérzett, a tekintetem üveges, távolba néző tengerésztekin-tét volt. Arra gondoltam, ha találkozom egy hajóval, és fel tudok menni a fedélzetre hazaüzenni, akkor meg fog-nak tőlem ijedni. Úgy éreztem, mintha nem sok közöm lenne a tükörképem-hez. Itthon, amikor belenézek a tü-körbe, akkor tudom, hogy ez én vagyok, látom, hogy hogy áll a hajam, fáradt vagyok, mert három órát aludtam. Ott kint olyan volt, mintha csak egy rajzolt kép lenne, ez szintén ijesztő.

**VIKI:** Manapság, a normál életben az ember óránként, ma-ximum két óránként látja a saját tükörképét, ha máshol nem, akkor a kirakatok üvegében. Odakinn, amikor ha-józunk, ritkán nézünk tükörbe, és ha eltelik három nap, meglepődsz, hogy ki néz vissza. Elkezdesz „züllen”.

#### **Miben különbözött ez az út a Tűzhangyás közös utatoktól?**

**GÁBOR:** Ez sokkal töményebb dolog volt. Gondoltam, hogy sok minden lesz ennyi idő alatt, mert ha az ember ilyen sokáig hajózik egy ilyen kicsi hajóval, egyedül, akkor egyrészt lesz vihar, szélcsend, és a kettő közt minden, többször is, és fog találkozni a cápától a bálnáig minden-nel. Ezek hatására előjön a lelkéből minden. És akkor még nem volt semmi extrém helyzet. Nálam a hajó felborulása az egészet a négyzetre tette, megcsavarta, akkor sok min-den megváltozott.

#### **Mesélj róla egy kicsit, hogyan történt ezt a borulás?**

**GÁBOR:** Akkor már napok óta nagyon erős idő volt, másfél napja tombolt a vihar, nem lehetett evezni, egyszerűen sod-ródtam. A borulás idején bent voltam a kabinban, éppen a laptopról raktam át a zenéket az mp3 lejátszómrá, és vár-tam, hogy javuljon az idő. Ekkor jött egy hullám, és felborí-totta a hajót, pont olyan szerencsétlenül, hogy teljesen átfordította, de annyira nem, hogy a tőkesúly lendületet kap-jon, és visszahúzza. A hajó fejjel lefelé úgy maradt, a szürke hasa volt az égnek, a tőkesúly felül, a kabin volt a víz alatt, én

*Ilyen vészhelyzetben az adrenalinfröccs hatására az ember nem gondolkodik, semmi nem jár a fejében, egyszerűen csak cselekszik.*

meg benn a kabinban. Az összes cuccom, ami alul volt, az felrepült, a gravitáció miatt.

#### **Mit csináltál ekkor?**

**GÁBOR:** Iszonyúan fél-tem, ezt férfiasan be-vallom, totális halál-félelmem volt. Ilyen vészhelyzetben az ad-realinfröccs hatására az ember nem gondol-kodik, semmi nem jár a fejében, egyszerűen csak cselekszik. Ponto-

san tudtam, hogy mit kell csinálni. Egyet-len lehetőségem maradt: kinyitom a kabinajtót, kimegyek – tudtam, hogy akkor aztán tényleg ömleni fog be a víz –, és a tőkesúlyt magam felé húzva megpróbá-lom visszafordítani a hajót, ami az ilyen kis hajókkal működtethető dolog. Ez komoly döntés volt, hiszen ezzel felgyorsítottam a dolgokat, de úgy éreztem, hogy muszáj megtennem. Kinn tombolt a vihar: szürke volt minden, hatalmas hullámok, felhős ég, vízpermet a levegőben, süvített a szél, na-gyon hideg volt. Kiúsztam, felmásztam a hajó hasára, és próbáltam mozgatni a tő-kesúlyt, de addigra már annyi víz került a hajóba, hogy meg se tudtam mozdítani. Az én súlyom itt már nem játszott szere-pet, és ha a tőkesúly féltonná lett volna, az se számított volna semmit. Visszaúsz-tam a kabinba, fogtam egy kötelet, újra ki-jöttem, ráharkoltam a tőkesúlyra, és azzal próbáltam visszahúzni a hajót. Ekkor pont jött egy hatalmas hullám is, amelynek a felső, meredekebb falfelülete felé rántot-tam, és a hajó egyszerűen visszafordult.

*Az interjú folytatását a szeptemberi számban megtalálod!*

Az interjút készítette:  
Fittler Diána és Balogh Ágnes

# Beszervezés vagy partnerkeresés?

*A legjobb szolgáltatók igyekeznek egy gyorsan átlátható és mindenki számára könnyen értelmezhető azonnali, bármikor hozzáférhető segítséget nyújtani partnereiknek. Mi is ezt biztosítjuk olvasóinknak ezzel az új, a Gyakran Ismételt Kérdések rovattal.*

Rendszeresen találkozom az üzletépítés során olyan egyszerű, de a jelöltek számára nagyszerűnek tűnő kifogással, hogy ők nem akarnak beszervezni senkit semmibe és sehova. Amikor ezt hallom, az én szívemről is mindig leesik egy kisebb kő, mert nem is tudnék „beszervezőkkel” együtt dolgozni. Egyébként is, ki mondta, hogy be kellene szervezni bárkit is, bárhová is?

Nézzük meg, mit is értenek az emberek ilyenkor a beszervezés alatt. Azt hiszem azt, hogy valaki rábeszéli őket olyan dolgok megvásárlására vagy elvégzésére, amit nem is szeretnének megvenni vagy éppen megtenni. Talán éppen arra gondolnak, hogy egy olyan szervezet tagjai közé próbálják „befűzni” őket, ahová nem is akarnak tartozni. Mi, az MLM szakemberei önállóan dönteni képes embereket keresünk, akik megértik a rendszer lényegét! Nézzük meg mire is gondolok:

A Network Marketingben akár új valaki, akár a tapasztalt profik tábort erősíti, az egyik legfontosabb az, hogy kikkel akar és kikkel fog együtt dolgozni. Én személy szerint hosszú távra tervezek az MLM-mel, és azokkal az emberekkel is, akik a partnereim lesznek, vagy már azok a vállalkozásunkban. Igen, ez egy vállalkozás, és azok közül is az a fajta, ahol a csapatjáték és a közös munka a siker egyik záloga, ugyanúgy, mint a csapatsportok legtöbbjében.

Itt is van egy edző (szponzor, felsővezető), aki erős és ütőképes csapatot épít, hiszen „bajnokságot akar nyerni”. A csapathoz pedig emberek kellene – olyanok, akik elkötelezettek, céltudatosak, és önként vállalják a játékot; olyanok akik szívesen játszanak a ketten, továbbá büszkéek is tagságukra, hiszen megértették az MLM és a csapatjáték lényegét. Egyik edző és szponzor sem akarja gyengíteni saját csapatát, ezért csak és kizárólag olyanokkal dolgoznak együtt, akik önszántukból vesznek részt a munkában. Akik megértik azt, hogy a közös erőfeszítések és a közös sikerek milyen pozitív hatással lesznek a jövőben a saját életükre és másokéra egyaránt.

Nekünk, üzletépítőknél az a feladatunk, hogy minél több olyan embernek elmondjuk azt, amit tudunk és megtapasztaltunk erről a szakmáról, akik készen állnak az MLM-re, és megértik annak működési elveit. A jó szakember mindig egyenes, korrekt, és a tényeken alapuló információt kínálja

fel olyan partnereket keresve, akik józan ésszel el tudják dönteni, hogy együtt kívánnak-e működni vele és az adott céggel, vagy sem.

Minden kedves olvasónak és az MLM felé kacsingatóknak van egy nagyszerű hírem: A beszervezések korának már régen vége, eljött a profi MLM ideje! Csapattag leszel, vagy sem? A döntés a tiéd!

*Simon Janó*





RAFFAI RÓBERT AZ „MLM ELŐTTI ÉLETÉBEN” ÜZLETKÖTŐKÉNT DOLGOZOTT, ÉS SIKERES CSALÁDI VÁLLALKOZÁST VEZETETT. AMIKOR NÉHÁNY ROSSZ DÖNTÉS KÖVETKEZTÉBEN A HÉT SZÁMJEGYŰ HAVI JÖVEDELEMBŐL FENNTARTOTT ÉLETSZÍNVONALRÓL RÖVID IDŐN BELÜL A TELJES LÉTBIZONYTALANSÁG SZÉLÉRE SODRÓDOTT, ELKEZDETT MEGOLDÁSOK UTÁN KUTATNI. EKKOR KERÜLT KAPCSOLATBA A HÁLÓZATÉPÍTÉSSEL – AZZAL A SZAKMÁVAL, AMELYRŐL ADDIG AZT GONDOLTA, LEJEBB MÁR CSAK A PORSZÍVÓÜGYNÖK VAN. RÓBERT HÁLÓZATA MA HÁROMEZER VEZETŐT ÉS KÉTSZÁZEZER TERMÉKFOGYASZTÓT SZÁMLÁL.

céghez, ahol most is dolgozom. Egy éven keresztül folyamatosan mondta, hogy Robi, gyere, ez az üzlet nagyon jó, és neked működni fog.

**Hogyan viszonyultál ekkor a hálózatépítéshez? Azonnal megláttad benne a lehetőséget?**

Elhittem, hogy nagyon jó, de egyáltalán nem érdekelt. Úgy voltam vele, hogy ennél lejjebb már csak a porszívóügynök van. Korábban főnök voltam, partnereim és üzletkötőim voltak, nem tudtam magam belehelyezni abba a képbe, hogy házi bemutató megtermékek, és nem értettem, hogy ebből hogyan lehet megélni, pénzt keresni. Csak azt láttam, hogy tömegek tapsolnak, örülnek a rendezvényeken, és pár ember meggazdagodik a többiek hátán. Kívülről nagyon antipatikus világ volt számomra az MLM, sőt igazi bunkó is voltam azokkal, akik megkerestek. Hiperegóval megáldott önző, egoista ember voltam, de az élet értett hozzá, hogy lekeverjen egy pofont, megérezsem az élet valódi ízét, és összeálljon, hogy melyik lesz a helyes irány.

**Miért döntöttél mégis úgy, hogy belevágsz az üzletbe?**

Egy évig havonta kaptam e-maileket a szponzoromtól – nagyon szívós, kitartó volt, becsülöm is érte –, de én el se olvastam, egyből a lomtárba került mind. Aztán amikor egy év után sem tudott meghódítani, akkor a feleségemen keresztül próbálkozott. Ekkor felhívtam Attilát, és kértem, hogy mondja el, mit kell itt csinálni, de mivel elég szkeptikus voltam, előbb mutassa meg az elszámolási papírját. Már olyan állapotban voltam, hogy nem milliókra vágytam, hanem pár száz ezer forintnak is nagyon tudtam volna örülni. Attila beszakkozott és átküldte a fizetési papírját, 1,2 millió forint volt rajta – na, akkor leesett az állam. Kérdeztem, hogy ebből mennyi a költsége – vállalkozói szférából jöttem, gondoltam, biztosan

# CÉL: a földi paradicsom

**A történeted sokak számára tanulságos lehet, hiszen a hagyományos vállalkozás világából jössz, és korábban soha nem voltál hálózatépítő. Mivel foglalkoztál, mielőtt megtalált az üzlet?**

A kereskedelemben dolgoztam, a szüleimnek volt egy kis családi vállalkozásként működő vegyeskereskedése. Miután a cég tönkrement, elmentem egy kereske-

delmi céghez üzletkötőnek. Alkalmazotti státuszban kezdtem, aztán kiléptem a vállalkozói szférába, és nyolc év alatt egy komoly családi vállalkozást építettem fel, amely folyamatosan bővült: öt teherautóval és tizenvalahány üzletkötővel dolgoztunk. Világ életemben gazdag akartam lenni, mindig kapartam fölfelé, hogy ezt megvalósítsam. A kereskedelem közel állt hozzám, a kommunikációval sem volt problémám, de idő előtt hátrádóltam. Azt hittem, hogy már élvezhetem a passzív jövedelme-

ket, de kiderült, hogy nem. Nagyon hamar, két éven belül a százmilliós pluszból lett harminc-negyvenmilliós mínusz.

**Ezt hogy élted meg akkor?**

Trauma volt, két-három hónapig nem találtam a helyemet, néztem, hogy most hogyan tovább. Vállalkozóként hét számjegyű pénzt kerestem, berendezkedtünk egy magasabb szintű életszínvonalra. Arra, hogy összedől körülöttnünk minden, nem voltunk felkészülve. Ott maradtak a hitelek, amit továbbra is fizetni kellett, ez elég erős motiváció volt. Párom noszogatót, hogy menjek vissza üzletkötőnek, keressék magamnak rendes állást, de abból a rendes munka által kapott rendes pénzből egyszerűen nem tudtam volna kifizetni a svájci frank alapú lakáshite-lünket meg az összes többi kiadásunkat. Nem egy köz-benső megoldás kellett, hanem valami kiugró dologra volt szükségem. Az egyik volt üzleti partnerem, aki egy évvel korábban ment tönkre, mint én, már egy éve folyamatosan hívogatott a Network Marketing irányába, ahhoz a

tele van költségekkel. Mondta, hogy van egy ötezres internet-számla, némi üzemenyag meg némi telefon. Ezután elindultam az üzletben.

**Hogyan indult a munka?  
Azonnal jöttek a sikerek,  
vagy találoztál kihívásokkal,  
nehézségekkel?**

A szponzorom elmagyarázta: az a feladat, hogy beszélni kell emberekkel reggeltől estig erről a termékről és üzletről. Az emberek vagy az üzletet veszik meg, vagy a termékeket, vagy egyiket se, és kapunk egy füstölő nemet. Eljött hozzánk, tartott egy házi bemutatót, amin voltunk négyen-ötten a családból, és könnyesre röhögöttük magunkat, nem tudtam komolyan venni az elején. Nem tudtam még az egésztől semmit, nem született meg bennem a döntés. Kibéreltem Balatonalmádiban egy osztálytermet, oda meghívtam az embereket, de elhagytam a kulcsot, ezért a tornateremben tartottuk meg a bemutatót. Ott voltam én, tönkrement vállalkozóként, nem néztem ki jól, nem voltam túl hiteles abban, hogy egy jó üzletet fogok felkínálni, és ott ült a padon nyolc nálam is rosszabbul kinéző ember. Ezt látva végiglibbent az agyamon, hogy ebből én hogyan fogok meggyőződni? Elmondtam a termékről, amit tudtam, lelkes voltam, de pénzről nem mertem beszélni. Azon gondolkodtam, hogy ha én alig tudom elindítani az üzletet, akkor ezek hogyan fogják tudni, tehát esélytelennek gondoltam az egészet. Aztán hirtelen átvillant az agyamon, hogy ez az egész nem pénz kérdése. A pénzt össze tudjuk szedni, ha akarjuk – a kérdés, hogy akarom vagy nem akarom.



Ez egy érzelmi üzlet, bizalmi üzlet, tűzzel működő üzlet. Ha van tűz, akkor megy magától, működik, ha nincs tűz, akkor nem fog működni. Egyszerűen hiába magolod be kívülről a marketingtervet, hiába tudsz bármit a termékről, az alkotóelemeket, az élettani hatását, sőt még példákat is mutathatsz, fejen is állhatsz, bármit csinálhatsz, az emberek nem racionálisan döntenek. Érzelmi alapon fogják eldönteni, hogy akarom vagy nem akarom. Bizsergek, akarom, érzem – vagy nem érzem, és akkor úgyse fog menni.

**Ez után a felismerés után már máshogy álltál az üzletépítéshez?**

Attila elhívott egy rendezvényre, és ott hoztam meg az igazi döntést. Akkor minősült egy házaspár egy elég magas pozícióra, és láttam, hogy a férj és a feleség elsírta magát a színpadon. Láttam a valódi érzelmeket, örömkönyeket, amiben benne volt a sok küzdelem, amíg odáig elértek, és amíg megvalósult, amit kitűztek célul. Látva a síró férfit a színpadon, gondoltam, hogy e mögött valószínűleg valódi munka van, és azért sír, mert valódi pénzt is kap – ekkor született meg bennem az igazi döntés.

**Nagyon sok emberben megszületnek gondolatok, nagyon sokan akarnak valamit, de nem mindenki teszi meg aztán a szükséges lépéseket. Nálad mit hozott magával ez a döntés?**

Onnantól adtam magamnak három hónapot, és eldöntöttem, hogy beleadok apait-anyait. Abban, hogy csinálgassam, soha nem hittem – vagy csinálom, vagy nem csinálom. Valami vagy tűzforró, vagy jéghideg, a közéletet nem nekem találták ki. Megfogadtam, hogy három hónapig úgy csinálom, ahogy az a nagy könyvben meg van írva. Munkaként fogom fel, mintha ez lenne a munkahelyem, és ha három hónap után viszek haza rendes pénzt, amiből fenn tudom tartani az életemet, akkor folytatom, ha nem, akkor nincs tovább. Az első hónapom tört hónap volt, nagyon suta voltam, mondogattam az embereknek az üzletet, a kommunikációval, lelkesedéssel nem volt gond. Felkeltettem az érdeklődést, de a lezáráshoz abszolút gyenge voltam. Volt önbizalmam, de előtte nem képzeltem magam ilyen téren, tehát nem tudtam lezárni a beszélgetéseket. Amikor hazavittem az első havi jussomat, 95 euró 38 centet, a nejem nem volt boldog. Kitergette a csekkeket, hogy húzzak egyet, melyiket fizessük ki.

**Elbizonytalanított ez a csekély eredmény vagy inkább még jobban motivált?**

Nem adtam fel, még a két hónapom ketyegett, amit magammal leszerződtem. Elkezdtem gondolkodni, hogy ha ilyen tinglitangliba ennyi sikerült, akkor mi történik, ha beledo-

bok tényleg mindent. All in. Onnantól kezdve hétfőtől vasárnapig, a hét hét napján reggeltől estig dolgoztam. Hiába volt előtte szép autóm meg több milliós életszínvonalam, akkor egy öreg autóval közlekedtem, horpadt ajtóval, repedt szélvédővel, nyáron téli gumival, és vittem az évszázad üzletét. Mondtam az embereknek, hogy gyertek, mert ez egy jó üzlet, ha nem jöttök, akkor felveszlek benneteket a képeslaplistára: ha már jól fog menni, elmegyek évente háromszor nyaralni, és küldök nektek egy képeslapot, hogy én jól vagyok, és veled mi van?

**Jöttek az emberek, csatlakoztak hozzád?**

A második hónapban már kb. húsz ember jött velem, létrejött az első csapat, ennek eredményeképpen már kétezer euró fölött vittem haza – már láttam a fényt az alagút végén. Nem tartott sokáig a pénz, durván három napig, mert annyi adósságunk volt, hogy tömködtük a lyukakat, de boldogan feküdtem le. Korábban ennél már kerestem sokkal többet, de láttam azt, hogy ha 95 euróról egy hónap alatt fel tudott menni kétezerre a pénzem, akkor ebben van potenciál. Innentől már könnyebb volt a helyzet, mert a sok kommunikáció egyre bátrabbá, egyre magabiztosabbá tett, és a harmadik hónapban már négyezer eurót vittem haza. Ekkor már pezsgőt bontottunk a nejemmel: hazaérkeztünk, újra hét számjegyű a jövedelmünk, ez már megint a mi világunk.

**Kövéttél el hibákat az elején?**

Forró fejű voltam, a létező összes hibát elkövettem, amit a Network Marketingben el lehet követni. Az

*Boldog embernek mondhatom magamat, mert egészségesek, gyönyörűek a gyerekeim, a feleségem, és látok előre, van jövőképünk, célunk, és lépésről lépésre érjük el őket.*

ember agyal, okoskodik, spekulál, hogy hogyan lehetne gyorsabban, jobban, ügyesebben, mindent kipróbáltam. De aztán letisztult, hogy mi működik, bár még most is Network-bébinek számítok.

### **Teszel valamit azért, hogy fejlődj, érts a szakmához?**

A kezdéskor a cég „kötelező” képzésein vettem részt, de gyakorlatilag ösztönből csináltam. Az erős akarás meghozza a gyümölcsét. Ha éhes vagy, akkor levadászod a vadat, kézzel, ijjal, kővel, bármivel. Ha még edzed, képzod is magad, akkor kifinomultabb leszel. Most már okosodtam, bevásároltam szakmai könyvekből. Az egyik kedvencem Napoleon Hill *Gondolkozz és gazdagodj!* című kötete, ami nem kimondottan hálózatépítésről szól, hanem sikerorientált gondolkodásról, és azzal én tudok azonosulni.

### **Mi volt számodra könnyű az üzletépítésben, és mi okozott nehézséget?**

Előtte tíz évig voltam üzletkötő, így magával az értékesítési alap dolgokkal nem volt problémám. Jól tudtam kommunikálni, jól tudtam eladni. Csapatban működni megint könnyű volt, mert előtte harcművészettel foglalkoztam 7-8 éven keresztül, és ott is jó státuszban voltam, és tudom, hogy milyen a csapatszellem. Nem volt problémám az emberek szeretetével sem, szeretem az embereket. A sutaságokat át tudod hidalni pusztán szívvvel. Nyilvánvaló, én ütöm-vágom a csapatomat, hogy képzés, képzés, képzés, mert látom, hogy ahol nincsenek meg az adottságok, ott azt meg kell tanulni.

### **Tehát szerinted tanulható a siker?**

Szerencsére igen. Először gépies a munka, aztán ha sokadszor csinálja az ember, automatikussá válik. Kommunikálni mindenki tud. Szoktam mondani, hogy ha a barátaiddal a sivatag közepén vagy, nincs víz, és te látod meg először



*Nem a milliókra hajtok, hanem a milliárdokra. A millió jól hangzik, de a biztonság, az anyagi függetlenség a milliárdoknál van.*

az oázist, akkor hogyan közlöd a többiekkel? Na, így kéne közlöni a Network Marketing lehetőséget is. Az emberek azért fognak követni, ahogy monddod. Soha nem az hozza be az üzletbe az embereket, amit mondtunk.

### **Neked személy szerint mik az erősségeid?**

A kitartásom, a szívem és a kommunikációs készségem. Ez a három az, amivel győzök. És az, hogy nem adom föl soha.

### **Milyen céljaid vannak? Mi motivál most?**

Jó nagyok a célok! Konkrétan 20 millió euró a cél.

### **Mik a gyengeségeid, a gyenge pontjaid?**

Érzékeny vagyok, és hajlamos a lustaságra is. Türelmetlen lusta vagyok, azaz minél előbb szeretnék már abba a zónába kerülni, ahol lustálkodhatok.

### **Mit érzel a legnehezebbnek a mindennapi munkában?**

Folyamatosan, újból és újból felpörgetni magad a top szintre nem mindig egyszerű. Vannak jó napjaid, rossz napjaid, de mégis topon kell lenni. Ma reggel Édesapámat elvitte a mentő valami infarktuszgyanus történettel, de ugyanúgy teljes topon kell a napot végigdolgozni, hogy meg se karcoljon senkit, hogy bármiféle veszteség vagy probléma van. Ehhez kell egyfajta pókerarc is, de valódi

produktumokkal a hátad mögött már könnyebb. Nehéz akkor volt, amikor mindig kikísértek a parkoló végéig, megnézték, hogy mivel jöttem, és az egyik kezemmel tartanom kellett az autóm csomagtartóját, hogy ne csapódjon le.

### **Az elején nagyon negatív volt a véleményed a hálózatépítésről, és muszájból kezdted el. Hogy állsz most a dologgal, megszeretted időközben a szakmát?**

Most már nem szeretem, hanem imádom. Azt látom belülről, hogy ez az út elvezetheti az embert az igazi boldog gazdagsághoz. Gazdagság és gazdagság között is van különbség. Beszéltem már nagyon gazdag emberekkel, olyanokkal, akik harminc-negyven éve nagyon gazdagok, és brutális tapasztalat volt számomra, amikor szomorú szemeket láttam. Mindent elértek, amit akartak, mindent megkaptak, autót, házat, utazást, de íztelen volt számukra minden. És mit csináltak? Etek, ittak, részegedtek, tompultak, butították magukat. Ezután traumával mentem haza, hogy én nem ezt akarom, nem akarok egy kiegészített széndarabbá válni. Elkezdtem keresgélni, és megtaláltam rá a választ a Network Marketingben. Az igazi jó cél a lehető legtöbb embert gazdaggá téve meggazdagodni – az a hála, szeretet, amiben így részed lesz, az az igazi siker. Egy valódi szeretet-jacuzzi, amikor fürdesz az endorfinban.

### **Tehát ma már az emberekért, a csapatért, a barátságokért is építed az üzletet?**

Igen, mert tudom, hogy az a gazdagság, amit itt kapok, mindig élvezetes gazdagság lesz, a siker mindig édes marad. Itt nem egyedül tudsz valaminek örülni, hanem meg tudod osztani az örömet azokkal, akik veled együtt mentek fel erre a hegyre – ezek igazi barátságok, igazi szeretet van a levegőben. Az ember ősidők óta a tábornok körül érzi magát a legjobban, ahol barátság van, őszinteség van, amikor nem kell bemutatnod magad a másoknak, hanem ismeritek egymást. És ha ezekkel az emberekkel éveket vagy évtizedeket együtt dolgoztál, és ettől tömegek életszínvonalja javult meg, tömegek egészségét hoztad helyre, akkor nincs miért szomorkodnod.

### **Van olyan dolog, ami még hiányzik az életedből? Mi hajt még előre ma is? Mi az, amit még szeretnél magadnak?**

Még nagyobb csapatot és még több pénzt szeretnék! Maga az izgalmi állapot, amikor hajtasz valamit, már az jó. Én bírom a megszállottságot. Amikor egy férfi be-megy a szufniba, és elkezd barkácsolni, vagy amikor egy tudós megszállottan keres valamit, és megtalálja, és akár

egy életem át keresi, megtalálja, keresi, megtalálja... Tökélyre szeretném fejleszteni a fejemben levő tudást, és szeretnék versenyezni, felkerülni toplistákra, csúcs toplistákra. Ott nem csak a tömeg számít, hanem a pénz, és azt gondolom, hogy van rá lehetőségem, hogy olyan számokat kicsikarjak, ami tényleg egyedülálló.

### **A családod hogy éli meg ezeket a törekvéseidet?**

A családom türelmes, mert megmondtam konkrétan, hogy mennyi ideig tart ez a folyamat. Ez az erős menet, amit most csinálom, nem fog örökké tartani. Három év múlva tervezem az MLM-nyugdíjat, amikor még mindig hálózatot fogunk építeni, de az már egy magasabb pálya, hobbi-hálózatépítés lesz.

### **Hogyan képzeled el az életedet 10-15 év múlva?**

Az már a királyok találkozója lesz, amikor nem motorral meg autóval flottázunk, hanem luxus jachtokkal. Jó érzés lesz az a tudat, hogy a hátam mögötti harminc luxusjacht is az én csapatom! Számolgatjuk a naplementéket, és azon vitatkozunk, hogy holnap ki csinálja a steaket. Van a világon rengeteg látnivaló, tudnivaló, akarom, hogy a gyerekeim ezeket lássák, tudják. A párom is velem volt minden nehéz időszakban, megérdemli a földi paradicsomot, és ezt meg lehet szerezni ebben az üzletben. Hálás vagyok minden dologért, amit kaptam az élettől. Boldog embernek mondhatom magamat, mert egészségesek, gyönyörűek a gyerekeim, a feleségem, és látok előre, van jövőképünk, célunk, és lépésről lépésre érzük el őket. Még nem vagyunk ott, ahová tartunk, de nem baj, élvezzük az oda tartó utat is.

Az interjút készítette:  
Hertelendy Klára és Balogh Ágnes

# 10 dolog, amit bánhatunk...



**1. Elérkezik az utolsó napunk,** és a ragyogó dal, amelyet életünknek énekelni kellene, még nem csendült fel.

**2. Elérkezik az utolsó napunk,** és még nem tapasztaltuk meg azt a természetes erőt, amely nagy dolgokra készítet, és hatalmas feladatot végezhetünk vele.

**4. Elérkezik az utolsó napunk,** és fájdalommal tölt el a felismerés, hogy soha nem mertünk kockáztatni, és soha nem is nyertük el kockázatunk jutalmát.

**3. Elérkezik az utolsó napunk,** és rájövünk, hogy példánkkal nem inspiráltunk senkit.

**6. Elérkezik az utolsó napunk,** és összetöri a szívünket, hogy nem tanultuk meg annak művészetét, miként lehet győzelmet kovácsolni a nehézségekből.

**5. Elérkezik az utolsó napunk,** és felfogjuk, hogy kihagytuk a lehetőséget, nem törtünk magasra, mert elhittük a hazugságot, hogy bele kell nyugodnunk a középszerűségbe.

**7. Elérkezik az utolsó napunk,** és bánjuk, hogy elfelejtettük: azért dolgozunk, hogy másokon segítsünk, és nem csak önmagunkon.

**8. Elérkezik az utolsó napunk,** annak tudatában, hogy olyan életet éltünk, amelyre a társadalom készítetett, szemben azzal, amelyet igazából szeretnénk volna.

**9. Elérkezik az utolsó napunk,** és ráébredünk a tényre, hogy nem hoztuk ki magunkból a legtöbbet, nem szabadítottuk ki a bennünk rejlő zsenialitást.

**10. Elérkezik az utolsó napunk,** és felfedezzük, hogy lehettünk volna vezetők is, és jobb világot hagyhattunk volna magunk után. De nem vállaltuk ezt a küldetést, mert féltünk. Ezért kudarcot vallottunk. Kárba ment az életünk.



Robin Sharma: A rang nélküli vezető (Trivium, 2011)



# TOP

## nyári program

# 5

„Ha végre itt a nyár, és meleg az idő,  
az ember strandra jár, mert ragyog az idő...”  
– éneklí a jól ismert sláger. Kétségtelenül a nyár  
legtöbbünk kedvenc évszaka, amikor a strandolás  
mellett számtalan pezsdítő programban lehet részünk.  
Most ezek közül ajánlunk ötöt.



**3** A nyár a fesztiválok ideje!  
Zene, tánc, bor, pálinka, sajt,  
kolbász, halászlé – manapság már  
szinte mindennek a tiszteletére rendeznek  
fesztiválokat, így garantált, hogy minden  
hétvégére találunk izgalmas elfoglaltságot.  
Az ilyen rendezvényeken az emberek  
jókedvűek, nyitottak, élvezik a finom  
ételeket, italokat, így nagyon könnyű  
új ismeretségekre szert tenni,  
barátságokat kötni, amelyeket aztán  
a hálózatépítésben kamatoztathatunk.

**1** Ínycsiklandó ételek, hideg italok  
és szuper hangulat – ezt ígéri egy  
kerti grillparti! Ha te szervezed,  
akkor hívd meg minden régi munka-  
társadat, az újonnan csatlakozókat,  
sőt azokat az embereket is meginvítál-  
hatod, akik „csak” a céged termékeit  
fogyasztják. Egy ilyen parti nagyszerű  
alkalom arra, hogy jobban megismerjétek egymást,  
a passzív tagokat újra felpörgetheti egy közös élmény,  
és talán akik eddig elzárkóztak a hálózatépítéstől, azok is  
megnyílnak, ha azt érzik, hogy jó ebbe a társaságba tartozni.



**4** A nyár legnagyobb ajándékai a kellemes,  
meleg esték. Nagyszerű ilyenkor egy finom  
vacsora és egy pohár hűvös bor mellett  
órákig üldögdélni a teraszon, nézni a naplementét,  
a ragyogó csillagokat, és álmodozni, tervezgetni.  
Ha eléggé figyelmesek vagyunk, talán  
megpillanthatunk néhány hullócsillagot is  
– ilyenkor azonnal kívánj valamit,  
és tudd, hogy amit kérsz, azt megkapod!



**2** Nyári kánikulában irány a víz, de a strandolás mellett idén  
próbálgatok ki valami újat! Felejthetetlen élményben lesz részetek,  
és a csapat is garantáltan összekovácsolódik, ha közösen  
vízre szálltok. Itt aztán  
kiderül, ki az igazi  
csapatjátékos!  
Egy együtt töltött nap  
a Balaton közepén olyan  
élményeket ad, amelyekre  
hónapokkal később  
is jó lesz visszagondolni.



**5** Nyárestéken nemcsak  
a zenés szórakozóhelyek,  
de kulturális programok  
sokasága is vár minket. Az ország  
számos nagyvárosában láthatunk  
szabadtéri színházi előadásokat,  
koncerteket, így ha egy strandon  
töltött nap után tartalmas  
esti programra vágyunk,  
egészen biztosan találunk  
kedvűnkre valót.



# Használd, mutasd, tanítsd!

*Az MLM üzleti vállalkozásunk hatalmas változást hozott az életünkbe, hisz amellet, hogy általa lettünk férj és feleség, sikerült a közös albérléteből először saját budapesti lakásba, majd kertes családi házba költöznünk. Hiába van turisztikai menedzser és pedagógusi diplománk, úgy gondoljuk, hogy az MLM nélkül nem tudtuk volna mindezt tíz éven belül önerőből megvalósítani.*

**M**iután fiatalon megtapasztaltuk az alkalmazotti lét által nyújtott életutat és kilátásokat, elég gyorsan rájöttünk, hogy ennél többre van szükségünk, így viszonylag hamar megértettük azokat az előnyöket, amelyeket egy hálózatos értékesítésben fölépített üzlet nyújthat. Hálásak vagyunk, hogy elsőre megtaláltuk azt a céget, aminek az eszmeiségével maximálisan tudtunk azonosulni és nagyon jó kapcsolatot kialakítani a nyitott, emberséges, elérhető vezetőikkel. Szponzori vonalunk segítségével köszönhetően gyorsan kialakult az a szemléletünk, hogy MLM-üzletünk által a saját életünket építjük és visszük sikerre, a cég hátterére, a vezetőink tudására alapozva.

E felismerések által megtaláltuk küldetésünket-hivatásunkat: minél több embernek megmutatni ezt a lehetőséget, egy olyan életforma megteremtését, amiben egyi-

dejüleg, harmonikusan jelen tud lenni az egészség, a pénz és a szabadidő. Fantasztikus megtapasztalni, hogy úgy válnunk egyre gazdagabbá, hogy másokat is gazdaggá teszünk!

„Minden hosszú távú, kiszámítható és tartós gazdagság abból származik, hogy valaki értéket adott az embereknek.”  
(Brian Tracy)

Épp ezért azokat az embereket keressük, akik akarnak élni a lehetőséggel (öröm velük dolgozni) és nem azokat, akiknek szerintünk szükségük van ránk (noszogatni kell őket). A céltudatos üzleti partnereinkkel sokkal hatékonyabban tudunk együttműködni a Használd-Mutasd-Tanítsd elv alapján, ami nemcsak a termékekre, hanem magára az üzleti rendszerre is vonatkozik.

#### **A sikerhez két nagyon fontos dolog kell:**

1. kiválasztani egy stabil, jól működő, IGAZI MLM-céget elkötelezett vezetőkkel, nem bedőlni a rengeteg, elsősre jól hangzó, üres ígéreteknek;
2. saját döntésünk, céltudatosságunk, kitartásunk, alázatunk és hitünk.

*„Minden hosszú távú, kiszámítható és tartós gazdagság abból származik, hogy valaki értéket adott az embereknek.”*

(BRIAN TRACY)

Sok munkatársad akkor lesz, ha találsz egy aktívát! Egy aktívát úgy találsz, ha sokat megkeresel! A rendszeres, tervezett cselekvésnek mindig van eredménye, beindul a sokszorozódás, így az MLM-mel korlátlan nagyságú jövedelmed lehet, és jól érezheted magad, miközben csinálod.

Büszkék vagyunk a több ezer fős csapatunkra, és hálásak vagyunk, hogy nemcsak üzlettársakat, hanem csodálatos barátokat is kaptunk e vállalkozás által.

Minden ember jobb sorsra érdemes! Kívánjuk, hogy egyre többen váltsák valóra vágyaikat a hálózatépítés által!

Vass Oszkár és  
Vass Szombatfalvi Zsuzsanna



Új rovatunk célja, hogy közkedvelt álmotutazásokat még közelebb hozzunk a kedves olvasókhöz, ezzel is támogatva a vonzás törvényét, miszerint amivel sokat foglalkozol, az előbb-utóbb megvalósul az életedben. Bízunk benne, hogy sikerül kedvet csinálni a rovatban megismerhető álmotutakhoz.

ÚJ  
ROVAT

Honolulu nemzetközi repülőtere már sejtetni enged abból a hangulatból és látványból, ami majd a szigeteken vár ránk: zöld hegyek a háttérben, pálmák a repülőtéren belül és kívül, kellemes, szinte egész évben állandó meleg és a harsány köszöntés: ALOHA.

Hawaii az Amerikai Egyesült Államok önálló, egyik legfiatalabb állama. A Csendes-óceán közepén fekszik, ötórányi repülésre Los Angelesből és Tokióból. Hawaii több nagyobb és pár kisebb szigetből áll. Az ide látogatók már előre eldönthetik a számos utazási ajánlat közül, hogy melyik lesz a nekik legmegfelelőbb. Hiszen a nagyobb, turistákat is fogadó szigetek mindegyike külön „egyénség”.

*Ősi kultúrák keverednek a modern kor vívmányaival, megtartva....*

# ALOHA, HAWAII!

*Valamikor egy okos ember azt mondta nekem, hogy utazni nem szeret, csak odaérni. Egy hawaii kirándulásnál ezt a tézist nem árt megszívlelni. Hiszen majdnem a planétánk másik oldalára kell eljutnunk sok órás repüléssel. Fárasztó? Igen, de megéri, ezt biztos állíthatom.*

**OAHU:** Nevezhetjük a fő szigeteknek, hiszen itt található a közel egymillió lélekszámú Honolulu és világhíres strandnegyede, Waikiki Beach. Erre a szigetre érkeznek a nemzetközi járatok, ide látogat el évente több millió turista a világ összes tájáról. Éppen ezért a városban, a tengerparton hatalmas a nyüzsgés, rengeteg szálloda, étterem, bár, szórakozóhely, üzlet várja a betérőket. Viszont ha elhagyjuk a várost, akkor már a hamisítatlan „hawaii” környezet vesz körbe minket: gyönyörű zöld hegyek, fantasztikus, fehér homokos tengerpartok hatalmas hullámokkal, buja növényzet. Érdekes pár napot rászanni a sziget teljes felfedezésére, hiszen Honolulu kívül is sok a látnivaló: a Polinéz Központban megismerhetjük a polinéz népek zenéjét, kultúráját, a Sea Life parkban az óceánok élővilágát, vagy a Waimea-völgyben megcsodálhatjuk a sziget egyedülállóan gazdag növényvilágát.

**MAUI:** Sok tapasztalt utazónak ez a sziget a kedvence. Nincsenek nagy városok, nincsen nyüzsgés, a legnagyobb település Lahaina, ami egy korabeli bálnavadász faluból nőtt ki magát egy nem sokkal nagyobb turista kisvárossá. Ami feltétlenül megragadja a látogatót, az a sziget csodá-



latos környezete: hatalmas, háborítatlan tengerpartok, harsogóan zöld esőerdők vízesésekkel, kialudt vulkán és sok-sok nyugalom. Kevesebb a szálloda, és sokkal autentikusabb stílusban építették őket, jobban illeszkednek a környezetbe.

**NAGY-SZIGET (BIG ISLAND):** Az egyetlen hawaii sziget, ahol működő vulkán található. És mivel folyamatosan „táplálja” az óceánt lávával, ezért a sziget folyamatosan növekszik. Ezért is nevezik Nagy-szigetnek, mert méretben messze felülmúlja a társakat.

A működő vulkán sok látogatót vonz, a Vulkán Nemzeti Park egy fantasztikusan felkészült és kialakított múzeummal, tárlattal vezeti be az érdeklődőket a vulkánok rejtélyes világába. De aki ráér egy kicsit körbenézni a szigeten, világszép tengerpartokat, ritka állatokat láthat és akár egy hippi-falut is meglátogathat. És nem szabad meglepődni azon, ha az autót egyszer csak véget ér, mert egy 2 méter vastag, megkövesedett lávafolyam parancsol megálljt!

**KAUAI:** A legidősebb sziget, talán a legcsendesebbnek is mondható, viszont a környezete annyira magával ragadó, hogy számos világhírnevet szerzett filmet itt forgattak: *Indiana Jones, Jurassic Park, Majmok bolygója* stb.

Hawaiirol hosszú órákat lehetne mesélni, hiszen egy rendkívül különleges, egyedi pontja a földnek. Ősi kultúrák keverednek a modern kor vívmányaival, megtartva a kellemes egyensúlyt ahhoz, hogy az utazót megérintse a régi korok hangulata, de kényelme se szenvedjen semmilyen hiányt! Nincs más hátra, irány Hawaii! ALOHA!

Szögi László

SZ-LINE Utazási Iroda, [www.szline.hu](http://www.szline.hu)



# SZ-LINE Utazási Iroda

a hálózatépítők utazási szakértője

## A világ felfedezése

- Tapasztalat és megbízhatóság a repülőjegy-értékesítésben hagyományos és fapados járatokra
- Egyéni és csoportos szállásfoglalás a világ 170 országában az egyszerűbb minőségtől a luxus színvonalig
- Cégek konferenciautazásának teljes körű bonyolítása (repülőjegy, szállás, regisztrálás), valamint egyéni igény szerint összeállított incentive (ösztönző) utazások és csapatépítő tréningek megszervezése és lebonyolítása Európában és tengerentúlon



## Magyarország a világ szemében

- Európai és tengerentúli látogatók számára egyéni és csoportos turistautak szervezése fővárosunkba, valamint az ország jelentősebb gyógyvízi és gasztronómiai központjaihoz
- Külföldi cégek incentive (ösztönző) útjainak és csapatépítő tréningjeinek egyéni ízlés szerinti összeállítása és lebonyolítása



## Tematikus ajánlatok

- Hálózatépítő cégeknek, csoportoknak kínálunk szezonálisan külföldi rendezvényeket, ahol a gyönyörű tájak és a finom falatok mellett nemzetközi híró szakemberek előadásait is lehet élvezni
- Idei sláger ajánlatunk: MLM Cruise 2012! 8 napos karib-tengeri hajóút hasznos és tartalmas programokkal



## Édes otthon

- Egyéni pihenéshez személyesen kipróbált szálláshelyeket, panziókat, szállodákat tudunk javasolni országszerte
- Cégeknek, csapatoknak nagy választékban tudunk javasolni konferencia- és képzési helyszíneket 10 főtől 500 főig, teljes körű lebonyolítással
- Csapatépítő programok megszervezését is vállaljuk. A tartalmat és a jelleget a megrendelő ötletéhez és igényéhez igazítjuk.

Cím: 1024 Budapest, Fillér utca 16.  
Telefon: +36 1 336 1202, Mobil: 06 30 9321 801  
www.szline.hu

**Nincs lehetetlen kérés...**

# Noah St. John:

## A SIKER TITKOS KÓDJA

*Miért van az, hogy okos, tehetséges és motivált emberek milliói egyik lábukkal a féken araszolnak életük útján?*

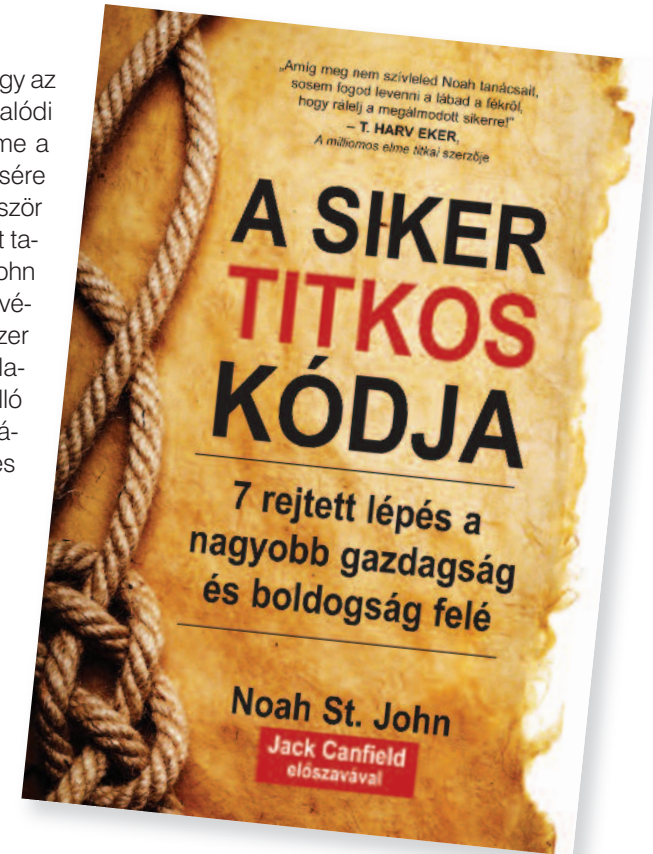
A problémát nem a motiváció vagy az információk hiánya okozza. A valódi gond az, hogy az emberek zöme a siker módszertani megközelítésére összpontosít ahelyett, hogy először a tudat alatti érzelmi akadályokat takarítaná el a fejből. Noah St. John ebben az úttörő jelentőségű művében, mely világszerte több ezer ügyfelével végzett munkáján alapul, kidolgozott egy 7 lépésből álló megközelítésmódot, mely hozzásegít a tartós boldogság, siker és gazdagság eléréséhez.

### A SIKER TITKOS KÓDJÁBÓL MEGTUDHATOD:

- hogyan küszöbölheted ki az önszabotázs és a sikertől való félelem okait;
- hogyan adhatsz engedélyt önmagadnak, hogy több pénzt keress;
- hogyan szabadulhatsz meg a stressztől, és növelheted drámaian személyes hatékonyságodat;
- hogyan javíthatod a munkatársaidhoz, családotodhoz és barátaidhoz fűződő kapcsolatodon;
- hogyan élheted át a felfokozott boldogság, összetartozás és szeretet érzéseit.

A könyv megmutatja, hogyan veheted le a lábad a fékről, és kezdheted el élni azt az életet, melyet megérdemelsz.

**Megvásárolható: [www.profilml.com/webshop](http://www.profilml.com/webshop)**





*Az internetes videó néhány éven belül könyörtelenül átveszi az írott szó szerepét a weben. Az USA-ban a váltás gyakorlatilag már meg is történt. A YouTube – a Google és a Facebook után – a világ harmadik legnézettebb weboldala, amelyet naponta kétmilliárd ember látogat!*

Bár a videó minden más eszköznél hatékonyabb a termékeid vagy szolgáltatásaid bemutatásában, mégis kevesen élnek ezzel a kiváló eszközzel. A legtöbb ember a szó szoros értelmében retteg attól, hogy egy bemutatózó vagy termékismertető videót készítsen.

Gondolj bele: a hálózatodban nagy tapasztalattal rendelkezel, egy-egy ügyfeleddel négy szemközt szenvedélyesen beszélsz a termékeidről és a szolgáltatásaidról, szívesen és hatásosan adsz tanácsokat. A weboldaladra szánt videók pont ezt a célt szolgálják: a szakmai tudásodat, a termékeid előnyeit mutathatod be – több ezer embernek.

Ha a weboldaladra szánt videóra gondolsz, ne valami profi reklámfilm lebegjen a szemed előtt. A tévében megszokhattad ugyan, hogy kidolgozott, gyönyörű modelleket felvonultató, látványos számítógépes grafikával készülnek a reklámok. Te azonban ne reklámot akarj forgatni! Az interneten az „amatőrség” szinte követelmény. A legtöbb netezőnek elege van a ragyogó hajú samponmodellekből és a fehér köpenyes fogorvosokból, akik fogkrémet ajánlgatnak nekik. (Ezért is interneteznek, és nem a tévé előtt ülnek.) A YouTube oldalain jópofa háziállatokról, webkamera előtt táncoló vagy éneklő hétköznapi emberekről készült gyenge minőségű videók milliós nézettséget érnek el. Ezzel persze nem azt mondom, hogy ha beleéneked a webkamerádba, hogy „Száguldás, Porsche szerelem”, akkor özönleni fognak hozzád az ügyfelek. A bemutatkozó videóidon tedd azt, amihez a legjobban értesz: adj szakmai tanácsokat, ajánlj, oktass. Ezzel tudsz elismerést, tekintélyt, cégednek ismertséget szerezni.

### **Még fontosabb: Sok-sok videót készíts! Miért?**

Egy régi történet szerint a Szovjetunióban Sztálin összehívta az állami filmgyártás vezetőit, és megkérdezte tőlük:

– Elvtársak, hány filmet gyártunk mi évente?

– Körülbelül kétszázat – felelik a filmgyár vezetői.

– És ebből mennyi sikeres? – kérdi Sztálin.

– Körülbelül húsz – jön a válasz.

Mire Sztálin:

– Na elvtársak, jövőre csak ezt a húsz filmet gyártssuk le.

Te sem tudhatod előre, hogy melyik videóod lesz népszerű. Nagyobb esélyed van a népszerűségre, ha van húsz bármilyen videóod, mint ha egyetlen profin kidolgozott film sikerében bízna.

Egy jó netes videó rövid és egyszerű. Vágj a közepébe! Ne húzd az időt, és ne klinikai stílusban add elő a mondanivaló!

A siker receptje: válaszold meg ügyfeleid leggyakoribb kérdéseit. Gondold át, hogy milyen kérdésekre, kifogásokra adsz nap mint nap választ. Ezek lehetnek bemutatkozó videóod csirái is.

Írd le az ügyfeleid leggyakoribb problémáit. Ne feledd: száz ügyfeleddből általában csak egy kérdez. A válaszok, melyeket a népszerű videóban megadsz, lehet hogy százak kimondatlan kérdéseit válaszolják meg. Így a nézők valami hasznosra lennek. Ha el tudod érni, hogy a néző okosabbnak érezze magát a videó végignézése után, akkor meg akarja majd osztani másokkal is az élményt. Ők pedig szintén

# Hogyan építsem kapcsolataimait videóval a neten?

megosztják másokkal. Így lesznek a videóid népszerűek. Egy jó videó időt takarít meg a nézőknek. Csökkenti azt a nehézséget, ami egy termék utáni informálódás, nyomozás velejárója. Az emberek azért kérdeznek, hogy információt szerezzenek. Lehet, hogy hallottak már valamiről, de újra meg újra felteszik a kérdést, mert bizonytalanok az adott témában. A te feladatod, hogy ezt a bizonytalanságot határozott válaszokkal oszlasd el. Ne akard nevelni a nézőket, csak adj megoldási lehetőséget a problémáikra.

Nézzünk néhány jó és rossz példát. Népszerű videó ez: „Hogyan csökkentsd a vérnyomásod az étrended megváltoztatásával.” Sok embernek magas a vérnyomása, és sok ember idegenkedik tabletták szedésétől, így egy ilyen videó nagy népszerűsége számíthat.

„Készíts CD-minőségű interjúkat a Skype-pal.” Jól meghatározott problémakör. A CD-minőség egyet jelent a kiváló hangzással, és mindenki tudja, hogy a Skype ingyenes! A címből azonnal kiderül, hogy a néző remek eredményt érhet el egyszerű és olcsó, sőt ingyenes módszerrel.

#### Néhány kimondottan hibás címötletet:

„Hogy tegyél szert nagyobb forgalomra?” Ez túlságosan tág fogalom, ráadásul ezt a címet már tucatnyiszor láthattuk korábban is. Ez körülbelül minden harmadik internetmarketing cikknek vagy videónak a címe a neten. Hasonlók ebből a kategóriából: „Keress több pénzt az interneten”, „Csökkentse adóit” vagy „Kevés munka, sok pénz”.

„Adj le 20 kilót diétázás nélkül.” Ennek is az a legnagyobb gondja, hogy ezerszer láttuk már, sőt ki is próbáltuk – de nem működött! A cím azért sem jó, mert a néző már előre látja, hogy valamilyen alacsony kalóriás kaját akarsz rászózni, egy új fogyasztógépet vagy fogyítablettát. Nem derül ki a címből, hogy van-e valami saját, egyéni módszer mögötte. A néző nem látja benne az újat.

#### Hogyan állíts össze egy hatásos webes videót?

Egy hatásos és népszerű webes videó legfeljebb 2-3 perc hosszú. Témája legyen egy konkrét megválaszolandó kérdés. Ez tulajdonképpen a videó címe is. Aztán habozás nélkül válaszolja is meg azt. Ez adja a videó törzsét. A videó végén pedig tegyél ajánlatot további hasznos információk elérésére, valahogy így:

„Szeretne további tippeket és trükköket megismerni?” vagy „További részletes információ” és a képen megjelenik a weboldalad címe. A lényeg: tudasd a látogatóval, hogy további információkhoz juthat a weboldaladon keresztül.

#### Hol tegyem közzé az internetes videóimat?

A népszerű videókat nem elég elkészíteni, és várni a csodát. Közzé kell tenni. Lehetőleg minél több videomegosztó oldalon. És az sem mindegy, hogyan. Kezdd a YouTube-bal ([www.youtube.com](http://www.youtube.com)).

A videódat ezután érdemes az összes népszerű magyar videomegosztó weboldalra is feltölteni. Ezek közé tartozik az IndaVideo ([www.indavideo.hu](http://www.indavideo.hu)), a Videá ([www.videa.hu](http://www.videa.hu)), a VideoSmart ([www.videosmart.hu](http://www.videosmart.hu)) és még sok más. Teljesebb listát találsz a <http://videomegosztas.lap.hu> weboldalon.

A videódat feltöltheted a Facebook-fiókodba is. Ezt ismerőseid vagy rajongóid azonnal meg is tudják osztani egymás közt.

Ezután hasznosíthatod a már meglévő e-mail listád: küldj nekik egy rövid ajánlót a videóról. A videóra érkező elismerő válaszokat felhasználhatod a további népszerűsítésre. A videó tartalmát nem látja a Google, így nem fogja indexelni azt, tehát kisebb lesz a nézettségük. Ezért célszerű kísérő szöveget írni hozzájuk, vagy akár legépelni azt, amit a videón mondasz, és ezeket a szövegeket is feltölteni a különböző megosztó oldalakra.



#### Hogyan készíts olcsón, egyszerűen videót?

A videóid elkészítéséhez nem kell százezer forintos videokamera, lámpák, állványok és egy komplett stáb. A netezők a videó tartalmára kíváncsiak, nem arra, hogy mekkora a felbontása. Így nyugodtan használhatod a laptopod beépített webkameráját is.

Már húszezer forintért vehetsz netes videókra készült ún. YouTube kamerát is. Ezek már nagy felbontású, HD videót készítenek, és formátumuk olyan, hogy egyszerű az elkészült filmek feltöltése az internetre. A legtöbb ilyen kamerához valamilyen egyszerű videoszerkesztőt is kapsz.

Ha nem akarsz szerepelni a saját videódban, használhatsz erre a célra PowerPoint prezentációt. Animált diákon képeket és szövegeket helyezhetsz el. A hangot egy mikrofonnal felmondhatod, az egészet pedig egy képernyőfelvevő szoftverrel rögzítheted. (Ilyen szoftvekből sok van. Keress rá a Google-ben arra, hogy: „free screen capture video” vagy „képlöpő szoftver”, és több ingyenes megoldást is találsz majd.)

A legegyszerűbb azonban az, ha beülsz a kamera elé, és beszélni kezdesz. Nem a professzionális stúdióminőség a lényeg, hanem a mondanivaló. A videó semmiképpen ne legyen hosszabb három percnél. Ezt még akkor sem tart tovább felvenni, ha a bakik miatt ötször meg kell ismételni. A vágás megvan kb. egy óra alatt. Ha egy héten egy ilyen videót készítesz, év végére már ötven videóid lesz a YouTube-on.

Még egy fontos dolog: ne felejtse el a céged logóját és weboldalad címét elhelyezni a videóban. Nem kacsalábon forgó palota kell, csak egy jelzés. A logó folyamatosan fent lehet a videó sarkában, ez utal rád és a cégedre. A videó utolsó szakaszában jelenjen meg a weboldalad címe. Használj könnyen megjegyezhető nevet, amire a nézők könnyen emlékezni fognak. Mindig tegyél szóbeli ajánlatot is arra, hogy a néző hogyan tudhat meg többet az adott témában: „További hasznos és ingyenes információkért látogasd meg a honlapomat, melynek címe...”

Ne felejtse el megkérni a nézőt, hogy ha hasznosnak találta, ossza meg barátaival, ismerőseivel azt, amit látott! Elég, ha annyit mondasz: „Ha tetszett, egész bátran megoszthatod a barátaiddal is!”

Komáromi Zsombor  
[www.kangadesign.hu](http://www.kangadesign.hu)

#### A következő rész tartalmából:

Hogyan hirdessek hatékonyan az interneten?

#### Ajánlott olvasmány a témában:

Komáromi Zsombor: *Internet Sikerkalauz*  
(megvásárolható webáruházunkban: [www.profilm.com](http://www.profilm.com))

# Az önbecsülési

# paradoxon (1. rész)

DOMJÁN EDIT ÉS SZÉCSI PÁL

*1972. december 26-án a Madách Kamara Színház esti Candida előadásának időpontja vészesen közelgett, és az ügyelő egyre gondterheltebben pillantott az órájára. Az egyik főszereplő – a színház ünnepelt sztárja, Domján Edit – késett, pedig rá ez egyáltalán nem volt jellemző. A színészkollégák rosszat sejtettek.*

Mensáros László és Bálint András taxiba ültek, hogy személyesen bizonyosodjanak meg: nincsen komolyabb probléma. A Fürst Sándor utcai garzonba csak az ajtó feltörésével tudtak bejutni, de már túl késő volt. A halottkém jelentése szerint Domján Edit akkor már több órája nem élt.

A sziporkázóan tehetséges színész nő előző nap töltötte be a negyvenedik életévét. Baráti körében gyakorta beszélt arról, hogy nem akar öreg színész nő lenni. Az öngyilkosságot gondosan kitervelte, semmit nem bízott a véletlenre; véglegesen el akart menni erről a világról. Önmaga számára Domján Edit egyenlő volt a sugárzó fiatalsággal, és ha ez elmúlt, nem létezhet többé Domján Edit sem.

A tragikus eset talán Szécsi Pált, Domján nagy szerelmét rázta meg a legjobban. Csupán két hónappal korábban szakítottak. Kapcsolatuk nem bírta ki a kor legnépszerűbb táncdalénekesének hangulatingadozásait, nőügyeit és mértéktelen alkoholizmusát. Palika – ahogy mindenki hívta – soha nem heverte ki a színész nő halálát, amiért kizárólag magát hibáztatta. Kis idő múlva utána ment: 1974 áprilisában – nyolcadik kísérletre – szintén önkézével vetett véget az életének.

Két tragikus életsors, ami egy rövid ideig összefonódott. Rengeteg közös volt kettejükben: a hányatott gyermekkor, a művészi zsenialitás, az elképesztő népszerűség, de mindenekelőtt a mérhetetlen önbecsüléshiány.

Kívülről mindketten rendkívül magabiztosnak és boldognak látszottak, ez azonban nem volt több, mint a külvilágnak szóló színjáték. A hangos sikerek ellenére belül folyamatosan kételkedtek önmagukban. A külső elismerés nem pótolhatta önmaguk belső elfogadását. A kontraszt – a pszichológia nyelvén: kognitív disszonancia – akkora volt, hogy egy ponton túl már nem bírták a nyomást, és a halálba menekültek előle.

## **Önbizalom vagy önbecsülés?**

A jelenség nem egyedi. Nyomasztóan magas azoknak a hírességeknek a száma, akik kivételes képességeikkel óriási sikereket érnek el, a külvilág felé lehengerlő önbizalmat mutatnak, de egyvalakit mégsem tudnak becsapni: önmagukat.

A krónikus önbecsüléshiány legtöbbszörnél önszabotázhoz és sok esetben tragédiához vezet. Néhány külföldi példa: Marilyn Monroe, Elvis Presley, Marlon Brando, Charlie Sheen, Mel Gibson, Whitney Houston, Johnny Cash, Mickey Rourke, Kurt Cobain, Janis Joplin, James Dean, Liza Minelli.





Honfitársaink közül: József Attila, Márai Sándor, Kabos Gyula, Latinovits Zoltán, Soós Imre, Cserhádi Zsuzsa, Kocsis Sándor, Albert Györgyi, Mary Zsuzsa, Zámbo Jimmy, Zalantay Sarolta, Stohl András, és még sorolhatnánk.

Mindannyian kiemelkedően tehetséges és sikeres emberek. Mi okozta hát azt a tengernyi szenvedést, amin életük során keresztül kellett menniük? Az önbecsülés hiánya, vagy még pontosabban az, hogy a külső dolgokra épülő önbizalmat összetévesztették a belső stabilitáson nyugvó önbecsüléssel.

Az már önmagában elgondolkasztató, hogy két különböző kifejezés írja le – nem csak a magyarban – a pozitív énképet: az *önbizalom* (self-confidence) és az *önbecsülés* (self-esteem). Látszatra ugyanaz a kettő. Vagy mégsem?

#### A sikercsapda

Fiatalon mindannyian – ki jobban, ki kevésbé – a sikert hajszoljuk. Húszas-harmincas éveiben a legtöbb ember ugyanazokkal a dolgokkal azonosítja a nagybetűs SIKERT. Ezek általában a következők:

- **HATALOM:** Magas beosztás/pozíció nagy cégnél, egyetemen, politikában.
- **PÉNZ:** Minden, ami ezen megvehető: ruhák, ékszerek, autók, nagy ház, műszaki cikkek, márkás „cuccok”, utazás, vitorlázás, síelés.
- **PAPÍROK:** Diplomák, tagságik, publikációk, kitüntetések, díjak.
- **JÓ KÜLSŐ:** „Bombaró/csúcspasi”. Szépség mindenáron: testépítés, szolárium, fogyókúra, szilikon, botox. Lényeg, hogy az ismerősök „beajuljanak”.
- **KÜLÖNLEGES EGYÉNI TELJESÍTMÉNY:** Sportban, üzletben, hálózatépítésben, showbusinessben, csajozásban, Guinness-rekord megdöntésben, színpadon előadóként.

Úgy tűnik, ezt a csapdát csak kevesen tudják elkerülni. Hiába figyelmeztet Jézus, Buddha, Konfuciusz, Salamon, a Biblia, Arisztotelész, az összes filozófus és a bölcs öregek, hogy ne tegyük, mégis elvakít a csillogás.

*Fiatalon mindannyian  
– ki jobban, ki kevésbé –  
a sikert hajszoljuk.*

#### Énkép – önbizalom – önbecsülés

Felmerülhet természetesen a kérdés, hogy tulajdonképpen mi a gond az előbbiekkal. A problémát az ábra mutatja.

**Önbizalmam** külső dolgokból fakad, vagyis abból, AMIBEN JÓ VAGYOK: államtitkár, olimpiikon, egyetemi professzor, ötdiplomás, elől-hátul doktor, iPhone + Volvo tulaj, MLM gyémánt, Rotary tag, jó pasi/cool csaj stb.

**Önbecsülésem** belső dolgokból származik, vagyis abból, AKI VAGYOK: saját értékrenddel és célokkal rendelkező, önállóan gondolkodó, alkotó ember.

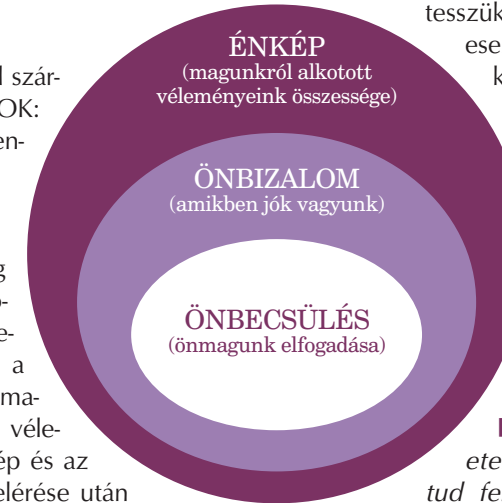
Az ábrán a belső, kemény mag az önbecsülés. Erre épül a középső kör, a sikerekkel megszerzhető önbizalom. Végül a legkülső kör az énkép, vagyis a magunkról alkotott – jó és rossz – véleményeink összessége. Az énkép és az önbecsülés köre a felnőttkor elérése után csak kismértékben változik, az önbizalom köre azonban elképesztően ingadozhat. Ha az önbecsülés köre nagy, akkor ez az ingadozás nem okoz gondot. Ha azonban az önbizalom megrendül – a kör beszűkül –, továbbá az önbecsülés köre eleve minimális volt, annak érzelmi összeomlás lesz az eredménye.

#### Lake Peigneur

A katasztrófa ilyenkor gyorsan bekövetkezik. Gondolkoztál már azon, hogy mi lenne, ha a Balaton alján lenne egy dugó, és egyszer valaki kihúzná? Nos, Amerikában ez a valóságban is megtörtént.

A Lake Peigneur egy három méter mély, 5 km<sup>2</sup> területű, festői tavacska volt az USA Louisiana államában; igazi horgásparadicsomnak számított. 1980. november 20-án, a szép őszi időben is kirándulók népesítették be a partját, akik döbbenet figyeltek az eseményeket.

A Texaco olajtársaság próbafúrásokat végzett a tó medrében, és hibás számítások miatt a 36 cm-es átmérőjű fúrófej átszakította a tó alatti sóbánya boltozatát. A víz irtózatos erővel nyomult be a bányába. A hatalmas örvény mindent magába szippantott: a fúrotornyot, teherautókat és egy kis szigetet is. A környező földekből és erdőkből 26 hektárnyi tűnt el a lyukban.



Az alacsony önbecsülésű ember élete is így tűnik el a külső események – munkahely elvesztése, válás, súlyos betegség, vagy más csapások – okozta „lyukban”. A megoldás: amíg nincsen válsághelyzet, addig kell megnövelni az önbecsülés körét. Ha ezt meg tesszük, nem lesz életünknek olyan eseménye, ami tartósan ki tudna zökkeneni lelki nyugalmunkból.

#### Sikerember vagy imposztor?

Lehet persze erre azt mondani, hogy „Amíg felvet a pénz és dübörög a siker, addig hol érdekel ez engem? Úgysem lesz gond! Ha mégis, majd újra felállok!”

*Ezzel a filozófiával két gond van:*

■ *A „megzuhant” ember az esetek 90 százalékában végül nem tud felállni.* Ha a hírességek előbbi listáját figyelmesen átnézed, abból az derül ki, hogy néhány kivételtől eltekintve legtöbbeknél az igazi problémák 35–40 éves kor környékén kezdődtek. Ekkor nagymértékben lecsökken ugyanis az ifjúságra any-nyira jellemző kirobbanó életenergia, és már nem elegendő ahhoz, hogy korrigálja a folytonos önszabotázst. A 40–45 közötti krízis annyira tipikus, hogy nevet is adtak neki a pszichológusok: ez az *életközépi válság*.

■ *Az önbecsüléshiánnyal küzdő ember a sikereket sem képes élvezni.*

A belső ürt kívülről nem lehet kipótolni. Soha nem elég, új és új sikerek kellene, a lelki békét azonban semmi nem tudja elhozni. Az alacsony önértékelésű ember még a sikerek csúcán is imposztorának érzi magát, akinek átmenetileg sikerült „átverni” másokat, de ennek bármikor vége lehet; kiderül, hogy érdemtelenül „bitorolja” a siker rekvizitumait, és egyszer majd mindent „visszavesznek” tőle.

Kerner Tibor

[www.kernertraining.hu](http://www.kernertraining.hu)

# KERNER TRAINING SIKERAKADÉMIA 2012 NYÁR

RAKD ÖSSZE AZ ÉLETEDET!

**ÖTNAPOS INTENZÍV ÖNSZERVEZÉSI TRÉNING (2012. augusztus 6–10.)**  
élettervezés, időgazdálkodás, önbecsülés kiépítése, nehéz emberek kezelése, kreatív bőségtudat

Egy nap 9900 Ft, az öt nap együtt 34 900 Ft.  
CSAK 30 hely!  
Kényelmes tantermi elrendezés asztalokkal.  
120 oldalas munkafüzet (ár tartalmazza).  
Estéknként motivációs film a helyszínen  
+ konzultációs lehetőség a trénerrel.



**AUGUSZTUS 6. Éld az álmod! Élettervező rendszer**

– A célkitűzés elmélete és gyakorlata  
(Hogyan válj azzá, akivé igazán válni szeretnél)  
Esti turbófilm 19 órákor: *A bakancslista*  
(Jack Nicholson, Morgan Freeman)

**AUGUSZTUS 7. Az idő urai** – Időgazdálkodás mesterfokon  
(Önszervezési kalauz és irányító krónikus időhiányban szenvedőknek)  
Esti turbófilm 19 órákor: *La Mancha lovagja*  
(Peter O'Toole, Sophia Loren)

**AUGUSZTUS 8. Nonstop önbizalom** – A magabiztosság titkai  
(Pozitív énkép és megingathatatlan önbecsülés kiépítése)  
Esti turbófilm 19 órákor: *Idétlen időnkig*  
(Bill Murray, Andy McDowell)

**AUGUSZTUS 9. Sikergyilkosok** – Hogyan kezeld életed nehéz embereit  
(Stratégiák veszélyes ragadozók, körmönfont manipulátorok, negatív léleklikvidátorok és idegesítő lúzerek ellen)

Esti turbófilm 19 órákor: *Az élet csodaszép* (James Stewart, Donna Reed)

**AUGUSZTUS 10. Kreatív bőségtudat** – Mentális GPS a pénz birodalmába  
(Hogyan szerezd meg és hogyan kezeld: Money Management a gyakorlatban)



TÖBB INFÓ ÉS JELENTKEZÉS: [www.kernertraining.hu](http://www.kernertraining.hu), MOBIL: 06 20 406 9008, E-MAIL: [info@kernertraining.hu](mailto:info@kernertraining.hu)  
HELYSZÍN: Hotel Touring • 1039 Budapest, Pünkösdfürdő utca 38.

# Lemaradtál az MLM Magazin eddigi számairól?

## SZERETNÉD MEGVÁSÁROLNI MAGADNAK VAGY ÜZLETTÁRSAIDNAK?



**AZ ELSŐ  
5 szám:  
1500 Ft**

## Airsoft játék vagy exkluzív borkóstolás?

Most nem kell választani...

Napjainkban egy sikeres vállalkozás elképzelhetetlen csapatépítő tréning nélkül. Ha Ön éppen egy ilyen tréninget keres, akkor megtalálta! Az *airsoft* egy biztonságos harci szimulációs játék, mely különböző szituációs gyakorlatok segítségével erősíti a csoportszellemet, a személyes kapcsolatokat, fejleszti a kreativitást, növeli a magabiztosságot.

A tréning után minden „megfáradt” airsoft harcost vendégül látunk a *Vabrik Bor Udvarházban* (Kajászó) egy exkluzív borkóstolóra, illetve egy fejedelmi kenyérlángos étekre.

További információ:  
(+36 20) 259-2594 • [martsoft@martsoft.hu](mailto:martsoft@martsoft.hu) • [www.martsoft.hu](http://www.martsoft.hu)



Megrendelhető: [www.profilm.com/webshop](http://www.profilm.com/webshop)



# A személyiségfejlődés

## üzlete

*A cikk aktualitását talán az adja, hogy nemrégiben egy hetet tölthettem együtt olyan MLM szakemberekkel és élő legendákkal, akik élik az MLM adta csodát, a szabad és fényűző életet. A mindennapokban odaadó tanítók, mentorok, és olyan teljes életet élveznek, amit csak az MLM világa adhat: igazi megbecsülés, elismerés és tisztelet övezi őket, bármerre is mennek a világban.*

ÚJ  
ROVAT

Igen, amit írok igaz. Lehet olyan életet élni, amiben amellet hogy egészséges, gazdag és szabad ember vagy, még el-lenségeid sem nagyon akadnak, de tisztelőid annál inkább. Miért olyan rózsaszín ez a kép? Talán azért, mert addig, amíg az MLM világa ki nem tárul valaki előtt, ilyen életben nem is nagyon gondolkozhat.

A „hagyományos” szférában mindezekkel az előnyökkel ál-talában komoly hátrányok társulnak (irigység, rosszakarók és élőködők megjelenése, komoly anyagi kockázat a va-gyon mellett). Nem úgy az MLM-ben.

Olyan hősei vannak ennek a világnak, akik nem szerepel-nek tv-ben, újságban, nem kapta fel őket a média, mégis több ember életére gyakorolnak pozitív hatást, mint a napi szinten felbukkanó buborékfűvességek. Az MLM hősei a szabadság útján viszik azokat, akik teljes életre vágyanak, ahol az anyagi jólét természetes velejárója a min-dennapoknak.

Ennek a rovatnak a célja, hogy lerántsa a leplet az MLM vi-lágáról. Hogy tényszerűen beszéljünk arról, miért is lehet szerelembe esni ezzel a szakmával, és mi is az, ami miatt, bárhol is jössz, sikert arathatsz egy ilyen másolható, sze-mélyes franchise üzletben.

Az MLM világa nem termékekről és szol-gáltatásokról szól, hanem emberekről, em-beri kapcsolatokról, és nagy vagy-on esetében a vezetésről is.

Mindegy honnan jössz, ez nem számít. Mindegy milyen iskoláid vannak, ez sem számít. Mindegy mennyi pénz van a bank-számládon, ez sem mérvadó. Nincs sem-milyen megkülönböztetés, sem faji, sem vallási, sem lakhely szerinti. Nem érdekes, hogy ma kezded el az üzletet, vagy tíz éve csatlakoztál, az esélyeid, hogy egységnyi idő alatt mekkora pénzt kereshetsz, ugyan-olyanok, sőt talán az idő múlásával egyre jobbak is. Ez az üzlet azt díjazza, hány em-bert tudsz te is magaddal vinni a siker útján, és tudsz-e jó példával elől járni.

Amikor Jim Rohn azt mondta, hogy ebben az üzletben a bevétel ritkán szárnyalja túl a személyiségfejlődést, rátapintott a lé-nyegre. Erről van szó. Ez a személyiségfej-lődés üzlete. Hadd osszam meg veled egy duplagyémánt üzletépítő gondolatát: Ren-geteg lehetőséged nyílik, hogy a szemé-lyiségedet fejleszd a hagyományos üzleti világban is. A tanfolyamok sok pénzbe ke-rülnek, és emberek ezért fizetnek, hiszen hasznát látják a tanulásnak. Az önismeret-től az erőszakmentes kommunikáción ke-resztül az agykontrollig, rengeteg tréning kínálgatik. Ezekért a tréningekért te fi-zetsz. Az MLM-ben viszont neked fizetnek a személyiségfejlődésedért. Nagyon nagy különbség. Az MLM-üzletben a szemé-lyiségedet fizetik meg.

Mit is takar ez a fogalom, hogy szemé-lyiségfejlődés? Röviden azt mondanám: az a folyamat, ahol olyan emberré válsz, akihez az emberek csatlakozni akarnak.

Biztosan voltál már olyan társaságban, ahol egész este egy ember körül forgott a világ, mert ő volt a hangadó, nem engedett teret másnak, csak a saját egójának. Ő kit ismer, ő hol járt, ő milyen autót vezet stb. Egy idő után már nagyon elegend lett belőle, nem?

Egy ilyen ember komoly kihívásokkal néz szembe, ha MLM-üzletbe kezd, mert nem sokan fognak csatlakozni egy öntelt majomhoz. Az MLM-üzletben viszont még egy öntelt majomnak is van lehetősége fejlődni. Hallottam olyan emberről, akinek több mint százszor mondtak nemet az elején. Ő viszont tudta, hogy ezek a nemek annak az embernek szólnak, aki ő addig a pontig volt. Elkezdte fejleszteni a személyiségét. Olvasott könyveket, tartotta a bemutatókat, konfrontálódott, járt a rendezvényekre. Egy idő után megtalálta az emberekkel a hangot, jobb ember lett, ma hatalmas hálózattal bíró vezető.

A nagy üzlet kulcsa a személyiség, de azt gondolom, ebbe a fogalomba beletartozik a jellem is, mint a feddhetetlen személyiség egyik alaptulajdonsága. A személyiséged ugyanis be tud hozni az üzletbe társakat, de a jellem fogja őket bent tartani. A jellem nem más, mint az a képességed, hogy a döntéseket képes vagy véghez vinni akkor is, amikor már elmúlt a döntéshozáskori eufória.

A személyiséged érint meg embereket és teszi vonzóvá a cégedet, a termékeidet, az üzleti lehetőséget mások számára. A személyiséged lehet az a szemüveg, amit ha mások feltesznek, megláthatják ennek az üzletnek a valódi értékeit, ezért nagy a felelősséged, hogyan is formálsz a személyiségedet.

Egy MLM-legenda, amikor vezetői szintű munkatársairól beszélt, megkérdezte: Vajon mit jelent az, hogy nekem van ma 27 front executive munkatársam? A közönség hallgatott. Azt jelenti, hogy volt 27 jó estém. Huszonhét estém, amikor valakit valóban meg tudtam érinteni az üzlettel. Hány executive munkatársad van neked? Ennyi emberre voltál igazán hatással. Ennyi



emberre volt a személyiséged igazán hatással. Nézd meg, milyen háttérrel rendelkeznek ezek a frontembereid. Te ma ezeket az embereket tudod megérinteni. Fejleszd magad, hogy meg tudj olyanokat is, akik nálad jobbak, magasabb a társadalmi státuszuk. Ez a kulcsa az MLM-üzletnek. Találj nálad jobbakat, és legyél rájuk hatással a személyiségeddel, majd a jellemeddel tedd hosszú távúvá ezt a kapcsolatot. Akkora lesz az üzleted, amekkorát a személyiséged elbír. Bodo Schäfer azzal érzékeltette ezt, hogy az álmaidat képzeld úgy el, mint egy teli kancsót. Mellette ott egy borospohár, ami a személyiségedet szimbolizálja. Ha elkezdted tölteni a vizet a pohárba az álmaiddal teli kancsóból, egy ponton ki fog csorogni belőle a víz. Egy pohár nem fog tudni annyi vizet befogadni, mint amennyi a kancsóban van. Csak egy fejlettebb személyiség képes több álmot valóra váltani, éppen úgy, mint egy nagyobb pohár több vizet. Felmerülhet benned a kérdés, hogy ha ennyire fontos a személyiség, vajon hogyan lehet fejleszteni. Több ezer módon.

Erre a keresőmotor nagyjából 135 ezer találatot birt. Mégis mik a legfontosabb lépések? Én azt gondolom, az ígéreteknél kezdődik. Talán az első, hogy tartsd be az ígéreteidet. Kezdd magaddal. Tegyél magadnak egy ígéretet, és tartsd be. Az élet túl rövid ahhoz, hogy jelentéktelennek gondoljuk. Az apró ígéretnek tudnak elindítani egy úton, ahol az önbecsülésed is nő, és ahol magabiztosságot nyersz. Dale Carnegie Sikerkalauz könyvei a mai napig alapl művei a személyiségfejlesztésnek, de meggyőződésem, hogy Stephen Covey munkái is kihagyhatatlanok egy olyan ember számára, aki komolyan veszi azt, hogy mások életére pozitív hatást gyakoroljon.

A fejlett személyiséggel rendelkező emberek olyanok, akik tűzön-vízen is keresztülviszik maguknak tett ígéreteiket. A MLM-ben pedig mindig ki lehet tűzni új célokat magad elé, új ígéreteket, amit új és egyre nagyobb akadályok leküzdésével fogsz tudni elérni. A személyiséged fejlesztése folyamán az egóddal lesz talán a legnagyobb küzdelmed. Miatta fogsz néha elkezdni cselekedni, de miután győzelmet arattál, kérlek hallgassd el, mert epét önt a frissen elkészített levesbe.

Ebben az üzletben kihívás lesz, hogy különböző élethelyzetű emberekkel megtaláld a hangot: a nagymenő, Rózsadombon lakó vállalkozóval ugyanúgy, mint a hátrányos helyzetű két gyermeket egyedül nevelő családjával. Ez akkor fog sikerülni, ha először is a szívedbe költözik az üzlet. A nagyok azt mondják: Nem én vagyok az MLM-üzletben, hanem az MLM üzlet van bennem. Ettől a pillanattól kezdve élesedik ki a játék. Amikor tudod miről szól, már csak az a vágyad lesz, hogy megértesd másokkal is, hogy egy ilyen üzlet építése, bár helyenként viszontagságos, de a legnehezebb feladat a világon. Azt, hogy ezt mások a te példádön keresztül meglássák, csak a személyiségeden múlik. Igazából a személyiségeden keresztül kommunikálsz az emberek tudatalattijával.

Lehetsz megértő és lehetsz őszinte, az üzleted nagysága azon múlik, hogy mikor ismered fel, hogy az adott helyzetben a megértés vagy az őszinteség a nyerő taktika. A legtöbb problémára ebben az üzletben egy mondat kínálkozik megoldásul: szponzorálj egy új embert. Legyen hited ahhoz, hogy tudd, nem azokon az embereken múlik a jövőd, akik nemet mondanak, és nem is azokon, akik bár igent mondtak, mégsem tesznek semmi érdemlegeset. A jövőd azon múlik, hogy hiszel mindenkiben, de nem vársz senkire.

Egy profi hálózatépítő olyan, akire ha ránézel, egy vonzó, erőt sugárzó, megnyerő embert látsz, aki feddhetetlen, akár egy igazi „szent”. Nekem mindig Abraham Lincoln, Teréz Anya és Mahátma Gandhi jut eszembe az ismert történelmi személyiségek közül. Legbelül ezek az emberek fel voltak szerelve egy 350 lóerős V8-as motorral, ami csendesen duruzsolt, és ami irtózatosszerű erővel hajtotta őket a céljuk felé. Karizmatikusak, mert nemes céljuk volt, és ez vitte őket előre. A cél, amit szolgáltak, fontosabb volt, mint saját maguk.

Ford azt mondta, hogy szegényes üzlet az, amivel csak pénzt csinálsz. Az MLM világa az egyik leggazdagabb világ. Tele van megvalósult álmokkal, életre szóló élményekkel, jótettekkel, önzetlenséggel, küzdelemmel. Tudd, hogy ha ebben az üzletben tevékenykedsz, egy jobb világot alakítasz ki saját magad és a környezeted számára. Ez tartás, ad, önbecsülést, és kitartásra ösztönöz.

#### **Nelson Mandela 27 évig ült börtönben két gondolattal a fejében:**

1. Sosem volt még olyan rossz a helyzetem, mint most. (Ezek voltak a tények.)
2. Sosem lesz olyan jó majd egyszer a helyzetem és az ország helyzete, amilyen lesz. (Ez mutatta a hitét). Amikor kiszabadult, és ő lett az államelnök, nem vett elégtételt a bebörtönzöi, még a fehér biztonsági őrköt sem cserélte le. A személyisége olyan nagyra nőtt, hogy tudta, az egység jobban szolgálja az országot, mint a faji összetűzések. Légy olyan, mint Mandela. Küzdj az álmaidért, és folyamatosan fejleszd a személyiségedet. És közben tudd, hogy a legjobb ügyet képviseled a legjobb iparágban, ahol csak az ember számít.

Nagy Ádám

*A jövőd  
azon múlik,  
hogy hiszel  
mindenkiben,  
de nem vársz  
senkire.*



# AZ MLM számokban

*Feltételezem, hogy hálózatépítőként vagy annyira nyitott és érdeklődő, hogy nem lapoztál tovább, amikor elolvastad a címet, ami (hacsak nem megrögzött melankolikus vagy) valljuk be, nem feltételez túlságosan érdekesítő folytatást. Nem kell aggódni, nem matematika- és nem is közgazdaságtan óra elé nézel, biztosíthatlak róla, hogy igazán hasznos dolgokról olvashatsz a következőkben.*

A számok ismerete kulcsfontosságú az MLM-szakmában! Egyrészt mihez tartás végett: tükröt mutatnak a hozzáállásodról. Másrészt, ha tisztában vagy a

„számaiddal” (tehát, hogy mennyi munkával általában milyen eredményt produkálsz, illetve választott céged specifikus számaival), az óriási segítséget jelenthet előremeneteledben.

A legfontosabb általánosság: a nagy számok törvénye. Ez mindig, minden körülmények közt működik a hálózatépítésben is. Persze, ahogy tapasztalsz, fejlődsz, haladsz előre az üzletben, várhatóan úgy csökkenni majd a számaid is. De ha például elakadsz, netán üzleti mélypontra kerülsz, újra visszanyúlhatsz hozzájuk. Hidd el, segítségre lesznek, hiszen amikor egy újabb eredményt akarsz elérni, csak vissza kell nézned a statisztikádat, és tudod, mennyit kell dolgoznod! A kezdőknek viszont jó hír, hogy a nagy számok használata mindig eredményt hoz.

### Hogyan működik a nagy számok törvénye? Lássuk az alapvető dolgokat!

- Minél több emberhez juttatod el az információt választott üzletedről, annál többen lesznek kíváncsiak rá, vagyis: annál több munkatársra, annál több vásárlóra,

annál nagyobb forgalomra, és persze annál nagyobb pénzre számíthatsz!

- Minél több időt szánsz a (hatékony!) munkára, annál több tapasztalatot és rutint szerzel, és valószínűleg annál több eredményt érsz el.
- Minél több munkatársad van (és közülük minél többen közvetlenül általad beléptetve), annál stabilabb a hálózatod.
- Minél több „nem”-et kapsz, annál több „igen”-t is.

Biztos hallottál már a *Pareto-elvről*, az ún. 80-20-as szabályról. Nos, a nagy számok tükrében ez az aránypár az MLM egészére „ráhúzható” általánosságban. Legyen szó meghívásról, bemutatóról, vagy bármely más munkafázisról, az üzlettársak eredményességéről, vagy hogy hogyan tevődik össze a megkeresett jutalékok.

### A Pareto-elv működése az MLM-ben tehát így értelmezhető:

- ha tíz embert meghívsz, kettő lesz ott a bemutatón;
- ha tíz embered ül ott a bemutatón, kettő lesz belőlük üzlettárs;
- tíz üzlettársadból kettő az, akivel valóban lehet dolgozni;
- az üzleted 20 százalékából keresed a pénzed 80 százalékát és így tovább...

### Cégspecifikáció

Marketingrendszer, sajátos üzletépítési technikák és tapasztalatok alapján természetesen előfordulnak egyedi számok is az egyes rendszereken belül, amelyeket a vezetőktől, a képzéseken vagy az információs anyagokból mindenki elsajátíthat.

### Tervezés

A számok ugyanakkor nagymértékben függenek a céloktól is. Ehhez szükség van a rendszeres üzleti tervezésre. Mindenképpen fontos éves, havi, heti, napi tervet készítened, amelyből tisztán látod, hogy a fő

céled érdekében kivel, hogyan és mennyit kell dolgoznod ahhoz, hogy el is érj az. Majd ezt a meghatározott tervet napi feladatokra kell lebontani ahhoz, hogy amikor este befekszel az ágyadba, tudd, hogy megdicséreted-e magad, mert mindent megtettél a céled elérése érdekében, vagy éppen mi az, ami kimaradt, így másnap bele kell húznod. Mindig a szponzoroddal vagy a felsővezetőddel együtt tervezetek, hiszen neki nagy valószínűséggel van már valamilyen tapasztalata – vagy már elérte az általad kitűzött célt, vagy már neki is megtervezték, esetleg látta, ahogy az ő felsővonalából valaki már megcsinálta stb. Azért is a segítőddel kell tervezned, hogy össze tudja hangolni a saját üzleti céljaival és terveivel. (Gondolom, nem meglepő, hogy ilyenek neki is vannak.)

A tervezéskor meghatározátok a feladatokat, a munkamenetet, azt, hogy mely munkatársakkal fogtok dolgozni, átbeszélitek az időtényezőket, hogy az egyes részfeladatoknak mikorra kell teljesülniük stb. A tervszerűséghez hozzátartozik a folyamatos nyomon követés, ellenőrzés – és ha valami nem stimmel, akkor jön az autós navigációs rendszerekből jól ismert szó: „újratervezés”! Vagyis az eredetit az adott helyzet és tényezők szerint felül kell írni és onnantól kezdve az új terveknek megfelelően dolgozni.

Érdemes megemlíteni, hogy mint tudjuk, az MLM csapatjáték, és kell hogy tudjunk számítani egymásra – akár lefele a csoportomra gondolok, akár felfele nézek és a segítőimre gondolok. Fontos, hogy mindenki egy csapat része, és amikor tervezed a munkád, tudd, hogy minden pillanatban számítanak a teljesítményedre, az adott szavadra, a maximális attitűdödre, az eredményeidre. Az MLM így van összerakva. Ezért fontos, hogy ha megígéreted, hogy megcsinálod, csinál is meg, amit elterveztél.



*Mindenki egy csapat része,  
és amikor tervezed a munkád,  
tudd, hogy minden pillanatban  
számítanak a teljesítményedre,  
az adott szavadra, a maximális  
attitűdödre, az eredményeidre.*

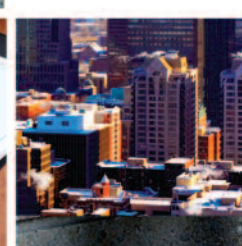
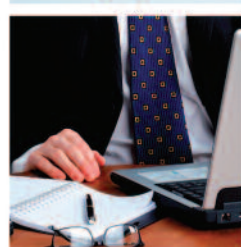
A tervezés nagyon izgalmas dolog. Az igazság az, hogy tényleg annyira izgalmas és komoly munka, hogy sokan túlgondolkodják, és annyira el is fáradnak ebben, hogy a megvalósításra már nem is marad erejük. Egy jó tanács: csak addig gondolkozz, amíg tervezel, azután gyorsan kezdj el gondolkodás nélkül cselekedni. Gondolom szélesíteni, hiszen a legtöbb eredmény az alapmunkánál kezdődik.

A végére pedig egy érdekes gondolatmenet a számok világából, melytől további motivációt kaphatsz ahhoz, hogy az MLM eszközével megvalósítsd álmaid:

*Az emberek 95 százalékának nincsenek céljaik. Csak sodródnak. Az az 5 százalék, akiknek vannak céljaik, a jövődelmek 95 százalékát keresik meg.*

Te melyik csoportba tartozol?

Simitska Timea



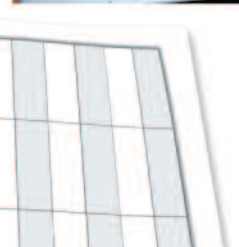
## KONTAKTFÜZET

MÉRD FEL, MEKKORA JELENLEG A KAPCSOLATI TŐKÉD!  
NÉVLISTÁBÓL SOSEM ELÉG, HISZEN MEGÍRJUK,  
ÚJRAÍRJUK, ÁTÍRJUK, HOZZÁÍRUNK, ELHASZNÁLJUK...

Íme egy praktikus formátum, tetszetős megjelenés, segítő ötletelés az ismerősök összegyűjtéséhez! Könnyen használható, A5-ös formátumú füzet, amibe 500 ismerősöd nevét, telefonszámát, esetleges „miértjét” és megjegyzéseidet feljegyezheted. Elfér a legkisebb női táskában is, így nincs többé kifogás, mindig magadnál tarthatod!

Ára: 300 Ft

Minimum rendelés: 10 db



# Michael Jordan: A FÉLELMEKRŐL

*Sohasem rágódtam azon, miféle következményekkel jár,  
ha kihagyok egy bomba lövést. Hogy miért?  
Mert aki a következményeken tőpreng, óhatatlanul a sikertelenségre gondol.*

Egyeseket megbénít a kudarcból való félelem. Társaiktól ragad rájuk, vagy egyszerűen abból ered, hogy az esetleges balsiker jár a fejükben. Talán attól tartanak, hogy szégyenben maradnak vagy zavarba kerülnek. Rájöttem, hogy ha bármit is el akarok érni az életben, rámenősnek kell lennem. Neki kell vágni, és hajtani kell. Hiába várunk, hogy a sült galamb a szánkba repüljön. Semmi másra nem gondolok, csak arra, amit megpróbálok véghez vinni. A félelem csak káprázat. Azt hisszük, valami az utunkban áll, pedig semmi nincs ott. Azaz valami mégis: a lehetőség, hogy képességeink legjavát nyújtva, sikert arassunk. Ha kiderül, hogy minden erőnk kevés, legalább utólag visszanezve nem mondhatjuk, hogy nem mertük megpróbálni. A kudarc mindig arra sarkall, hogy legközelebb még elszántabban próbálkozzak.

Ezért tanácsolom mindenkinek azt, hogy gondolkozzék pozitívan, merítsen hajtóerőt minden kudarcból. A kudarc olykor tulajdonképpen közelebb visz ahhoz, ami felé törekszünk. Ha meg akarok javítani egy kocsit, valahányszor olyasmivel próbálkozom, ami nem válik be, közelebb jutok a helyes megoldáshoz. A történelem legnagyobb találmányait sikertelen kísérletek százai előzték meg.

Azt hiszem, a kudarc néha az összpontosítás hiányából fakad. Ha a büntetődobó vonalon állva azon szorongok, hogy tízmillió tévénező kísér figyelemmel a képérnyők előtt, biztos nem szerzek pontot. Ezért inkább azt képzelem, hogy csak edzek. A gyakorlás közben bedobott számtalan büntetőre gondolok, s ugyanazokat a mozdulatokat, ugyanazt a technikát alkalmazom, amelyet már ezerszer és ezerszer. Elfeledkeztem a végkifejletről. Tudom, hogy helyesen cselekszem, tehát lazítok, és aztán nyomás! Utólag úgysem változtathatok semmin. Az már nem rajtam múlik, akkor meg minek szorongjak miatta?





COCO CHANEL NEVE FOGALOM A DIVAT VILÁGÁBAN, HISZEN FORRADALMAT CSINÁLT A SZAKMÁBAN. COCO NEMCSAK ZSENIÁLIS DIVATTERVEZŐ, HANEM BÁMULATOS ÜZLETASSZONY IS VOLT: KEMÉNY, MEGALKUVÁST NEM ISMERŐ. VÉGTELENÜL KONOK, SZARKASZTIKUS ÉS EGOCENTRIKUS EGYÉNISÉGE ÉPPÚGY FOGALOMMÁ VÁLT, MINT STÍLUSA.

# Coco Chanel

## – a divatdiktátor

Életében minden benne van, ami földi létünket állandóan mozgásban tartja, szenvedés és katarzis, fájdalom és mennyei boldogság, könnyek és nevetések, de leginkább az egyszer fent, egyszer lent.

### Gyermekkor az árvaházban

Gabrielle Bonheur Chanel 1883. január 10-én született Albert Chanel és Jeanne Devolle gyermekeként Saumurban, Franciaországban. Szegénységben, de legalább a családjával élt, négy testvérrel, amíg 12 éves korában édesanyja elhunyt, apja pedig magukra hagyta őket egy katolikus árvaházban, ahol jótékonyaságból nevelték fel, és ahol kitanulta a varrónői szakmát.

Kapcsolata az apákkal nem volt túl fényes... Testvérei helyi-közzel beilleszkedtek, de ő a lázadó természete miatt nehezen jött ki a tanáraival. Szemtelenége miatt többször megvonták tőle a vasárnapi desszertet. A varrás sem ment túl jól neki. Míg testvérei ügyesen szegtek, varrtak, ő többször el ejtette a tűt, megszurta az ujját, és nem is varrt szépen.

A nyarakat rokonoknál töltötte, ahol az unokahúgai megmutatták neki, hogyan kell kicsit szebben, diszesebben varrni, mint ahogy azt az apák elvárnák. 18 éves korában elhagyta az árvaházat, és egy helyi szabónál kezdett dolgozni.

### Honnan a Coco név

A férfiak hamar felfigyeltek különleges – a kor ízlése alapján túl vékonynak ítélt – alakjára, hollófekete hajára, tüzes, mégis félnék tekintetére. A tisztek körében hamar népszerű lett. Coco mindenképpen ki akart törni a szegényes környezetéből,

és el sem tudta képzelni, hogy élete örökké a varrásról fog szólni. Meg kellett találnia a menekülés módját, és egy buja ötletként felvetette, hogy énekelhetne egy tisztek által gyakran látogatott bárban. Mivel közkedvelt volt a férfiak között, az igazgató egyből elfogadta az ötletét. Azonnal hatalmas sikert aratott. Igaz, nem volt jó hangja, de meghódította a közönséget, aki saját sztárjának tekintette. Nem sok dalt tudott. Egyik kedvelt slágere a Scala nagy sikerű dala, a Ko Ko Ri Ko, amiben egy kakas kukorékolását próbálta utánozni, több-kevesebb sikerrel – a hangja többször elcsuklott. Mivel gyakran énekelte ezt a slágeret, sokszor visszatapsolták és a két szótagot, a Ko Ko-t, Cocot skandálták a csodálói. Így lett Gabrielleből akarata ellenére Coco.

Kis idő múlva megismerkedett Étienne Balsan angol aranyifjával, akibe beleszeretett, és akivel együtt is élt.

### A divatkarrier kezdete

Étienne Balsannak, a jómódú hivatalnoknak köszönhetően Coco megismerte a felsőbb társadalmi réteg szokásait és etikettjét. Románcuk azonban néhány hónap után véget ért. Balsan baráti körében találkozott Arthur Capellel, egy gazdag angol bankár fiával, akit a későbbiekben „Boyként”, Gabrielle első szerelmeként emlegettek. Capel az első világháború alatt szénszállításból gazdagodott meg, és saját lovaspólo csapatát volt. 1909-ben Gabrielle otthagyta az énekesnői pályát, és Párizsba költözött szerelméhez.

Capel anyagi segítségével Coco megvette Étienne Balsan garzonlakását a boulevard Malesherbes-en, és műhelyt nyitott.

Kezdetben kalapokat tervezett, és a párizsi elit hamar rajongani kezdett munkáiért. Nemsokára megkereste a kezdőtökét ahhoz, hogy Balsan és a másik gazdag szerető, Arthur „Boy” Capel segítségével 1909-ben megnyissa saját kalapboltját Chanel Modes néven a Cambon 31. szám alatt.

Ünnepelt francia színésznők jártak hozzá vásárolni, ami megalapozta hírnevét. A divat puritánja, janzensitája lett, a szabásvonalakat saját fiús, vékony alakjához igazította, bő, levegős, lezser ruhákat tervezett. Innen ivelt fel a fantasztikus karrier: hatvan alkalmazottól háromezeregig, a milliós bevételéig, a pazar villáig, a híres Chanel parfümökig és biszukig, a szenzációszámba menő divatbemutatókig.

Coco Chanel öltöztette mind az európai, mind az amerikai nőket. Az amerikai hölgyek különösen kedvelték ruháit,

mivel a praktikus öltözködést részesítették előnyben, és Chanel teremtette meg az elegáns egyszerűség és kényelem stílusát. Elvetette az összetett elegancia kellekeit (pl. a fájdalmat okozó fűzőket), és bemu-tatta a kényelmes és egyszerűen elegáns öltözködést. Chanel hatása a divatvilágban akkora volt, hogy más tervezők – mint Dior, Givenchy és Lanvin – lecsérélték a különös és extravagáns stílusú ruháikat egy egyszerűbb és meglehetősen alkalmi változatra, azért, hogy visszanyerjék elvesztett vásárlóikat. Vállalkozó szelleme és ruháinak egyszerűsége elsőprő sikert aratott, és több millió dollárt hozott számára. Akkoriban Chanelt és ruháit merésznek tartották: a fűzőt félredobta, haját fiúsan rövidre vágatta, férfinadrágot viselt, és hagyta, hogy a nap leburnítsa bőrét. Vásárlói imádták ruháinak egyszerűségét és eleganciáját, ami éles ellentétben állt a kor komplikált és kényelmetlen öltözködésével. A divatlapok kezdtek rá figyelni, és

Chanel jellegzetes dzsörzékosz-tümjei – kardigánszerű felsőrészűkkel – divathóborttá váltak Párizsban.

A 20-as és 30-as évek alatt rukkolt elő a „kis fekete ruhával”, a hosszú, hamis gyöngyfűzér kosztümékszerekkel, továbbá a strasszból, gyémántból, rubinból készült karperecekkkel és melltűkkel. Női ruháihoz olyan anyagokat választott, mint a tweed és a gabardin, amelyekből addig csak férfiruhákat varrtak.

1913-ban első női sportruhákat kínáló üzlete is megnyílt Deauville-ben. Marthe, Gounaut-Biron grófnője volt

a legelső arisztokrata ügyfele. 1916-ban haute couture szalonja Biarritzban kapott helyet, majd négy év múlva a mostani helyén nyílt meg újra, Párizsban. Ready-to-wear kollekciója halála után, 1978-ban debütált.



Coco szerint „Simplicity is elegance”, ami annyit tesz, hogy az egyszerűség jelenti az eleganciát. Elsőként kezdett jersey anyaggal dolgozni. Szívesen kombinálta a bizsukat igazi ékszerekkel, és táskáit pántként funkcionáló aranylánccal díszítette. Őv helyett sálát kötött modelljei derekára.

#### A Chanel N°5

Egyik kítúnó ötlete az volt, hogy a leghíresebb illatát Ernest Beaux fiatal vegyész mesterségesen; aldehidekkel (szintetikus anyagok, melyeknek virágillata erősödik a desztillálás folyamán) létrehozott mintáiból választotta ki. Az ötödik üveg rejtette az illatot, amit 1921. május 5-én, Chanel N°5 néven mutatott be. A világ egyik legismertebb parfümjévé vált, népszerűsége még ma is töretlen.

#### 1953 – az új korszak a Chanel divatban

A második világháború alatt egy időre be kellett zárnia divatházát, de az ötvenes években újra megnyitotta, és ismét hatalmas sikert aratott.

Kedves olvasó, el tudod elképzelni a hetvenéves nagymamádról, hogy képes megreformálni a divatot? Biztos vagyok benne, hogy nehezen. Coco ezt tette.

1953-ban New Yorkban Marie Helené (Guy de Rothschild későbbi felesége) egy előkelő bábra volt hivatalos, és készíttetett magának egy pazar ruhát. Büszkén futott szerzeményével Cocohoz, hogy megcsodáltassa vele, és örömtől kipirultan pörgött előtte.

– Micsoda borzalom! – kiáltott fel Coco, úgy elhúzva száját, hogy kétséget sem hagyott őszintesége felől. Miközben Marie könnyekkel küszködött, Coco felfigyelt az egyik nagy, piros táfota függönyre, megtapogatta, meggyűrögette, megzizegette az ujjai között, méregette egy ideig, azután leakasztotta.

„A találmányok azért születnek, hogy elvesszenek. A másolat szeretet.”

Különösen kényes volt arra, kikkel dolgozott együtt.

– Ez jó lesz – jelentette ki, és néhány óra alatt olyan gyönyörű bál ruhát improvizált a függönyből, hogy Marie barátnői a varrónője címét kérték...

Sokak szerint ez a siker adta a döntő lökést ahhoz, hogy hetvenévesen újra feltámassza cégét, és ismét elsöprő sikert arasson a szakmában.

#### Milyen ember volt Coco?

Egyik pillanatban elviselhetetlen nőszemély, máskor jószívű adakozó. Csipkelődő, másokat kifigurázó beszélgetőpartner, vagy jó humorú, éles eszű úri hölgy. Néhány Henry Gidel *Coco Chanel* (Európa, 2002) című könyvében olvasható történet megmutatja személyiségét:

Manon, a cég legfontosabb műhelyvezetője, többször el akart menekülni a „zsarnoki Kisasszonytól”, de nem tudta megtenni, mert érezte, hogy hozzá tartozik, akkor is, ha többször sírva fakadt a közös munka során. Ekkor Coco vigasztalóan ennyit mondott: „Nahát! Manon könnyeivel öntözi a kollekciót... kicsit korai, és inkább pezsgővel kéne, de azért jó jel... Sikere lesz!”

Manon számtalanszor látta saját szemével, amikor főnöke szétszaggatott egy ruhaujjat, amely több órás belefektetett munka után sem tetszett neki, és csak annyit mondott: „Nem örömben teremt az ember, hanem haragjában, ez alól talán a tyúkok kivételek, amikor tojást tojnak, de nem, még ők sem...”

Coco sosem rajzolta le modelljeit, mozdulatokkal irányította varrónőit, hogy megvalósítsák ötleteit. Ollójával nekiesett az anyagnak, és mint egy szobrász, eltávolította felesleges részeket. – Senki sem tud úgy tépni, mint a Kisasszony – mondták körülötte hízélgéssel teli tisztelettel. Coco ebből mozdulatsorból magánszámot csinált, és szívesen mutatta be újságíróknak, mint egy produkciót.

Nem kímélte manökenjeit sem. Kemény volt velük, ha valakin kicsit is több felesleg volt, azonnal elbocsátotta. Különösen kényes volt arra, kikkel dolgozott együtt. Egy időben úgy vélte, hogy jobb, ha a modelleket olyan nők mutatják be, akik viselni fogják, de hamar észrevette, hogy a manökeneken jobban mutatnak a ruhái, így elbocsátotta a bárónőket, grófnőket, nem kis felháborodást okozva ezzel.

A fiatal hölgyekkel is könyörtelenül bánt. Volt, akinek gyönyörű, hosszú fekete haját kellett levágtatnia, hogy látszód-



CHANEL

hasson a tarkója és a nyaka, mert Coco szerint „ez a legszebb, amit csak nő megmutathat”, vagy akár kénytelen volt pánttal leszorítani a mellét, mert a divattervezőnő nagyinak ítélte, hiszen csak olyan ruhákat tervezett, ami megfelelt saját fiús alakjának.

Bárhogyan is bánt manökenjeivel, nagyon élvezte jelenlétüket. Az őt körülvevő csinos lányok fiatalága, vidámsága átmenetileg megmelegítette az öreg hölgy szívét. Néha gyermekeinek tekintette, irányította, tanácsokkal látta el őket, amikor például családi, érzelmi problémáik voltak.

Keményisége ellenére a legtöbb manökenje jó emléket őriz róla: „Kétszer annyi fizetésért, mint amennyit Dior ajánlott, csak napi két órát kellett ott lennem. Igaz, Coco nem szerette, ha ellenkeznek vele, olyankor nagyon harapós tudott lenni. Azoknak, akik megértették, mit szeretne elérni, igazi öröm volt vele dolgozni.”

Imádta másokon köszörülni a nyelvét, csak néhányukkal tett kivételt. Egyikük Yves Saint-Laurent volt, akiről úgy vélte, „sokra viszi még az a kis ember. Egyébként engem utánoz, ami azt bizonyítja, hogy van izlése”. Coco véleménye a másolatokról, utáztatokról egyébként ellenkező volt a szakmabeliekkel, egyszer ezt mondta: „A találmányok azért születnek, hogy elvesszenek. A másolat szeretet.”

A divatkritikusokat sosem kímélte: „Sereggestül érkeznek minden bemutatóra: rosszul öltözöttek, rosszul fésültek,



„Semmi sem fáraszt jobban, mint a pihenés.”

híján vannak nőiességnek, és, ami a legrosszabb, néha bűdösek. Kövérek, csúnyák, irigylik a manökenek és az olyan nők karcsú derekát, akik meg tudják fizetni a luxusdivatot. De leginkább azt vetem a szemükre, hogy rossz kritikát írnak. Nem úgy értem, hogy rosszat írnak – mindenkinek megvan a nézőpontja –, hanem hogy nem tudnak kritizálni, ami természetes, ha nem tudják miről van szó.”

82 évesen végrendeletében a titokzatos Coga Alapítványt nevezte ki örökösének.





Hogy mi ez az alapítvány? Egy a Coco és a Gabrielle név első szótagjának összevonásából keletkezett nevű alapítvány, amelyet a divattervező pénzelt. A holding azért jött létre, hogy teljesítse azokat a célokat és feladatokat, amelyeket Gabrielle életében kitűzött: vagyis továbbra is folyósítson járadékokat a Passale-örökösöknek, régi szolgálóknak, alkalmazottaknak, pénzszükében levő barátoknak, támogassa a fiatal művészeket, segítse a szenvedőket.

Azt, hogy mélyen a szívében hatalmas szeretet lakozott, bizonyítja, hogy mindig gondolt szeretteire, és az alapítvány működtetésével segítette őket.

A legnagyobb titoktartás mellett annak az árva háznak is jelentős összeget adományozott, amely annak idején befogadta.

Egy másik nagylelkű gesztusa például, amikor egy barátjának ajándékozta nagy, négy-szögletes zafírköves platinagyűrűjét, csak azért, mert megcsodálta. „Tetszik? Fogja, a magáé. Éppen ezt akartam magának ajándékozni a születésnapjára.”

### Utolsó évek

Több mint harminc éven keresztül lakott a Hotel Ritz Parisban, a náci bevonulása után is. Sok kritika érte amiatt, hogy viszonyt folytatott Hans Gunther von Dincklage német tiszttel – az ő befolyásával maradhatott a szállodában.

Később sok agyafúrt történetet talált ki fiatalkoráról. Többek között rendületlenül állította, hogy apja azért hagyta el őket, mert Amerikába hajózott, és őt két szívtelen nagynénje vette magához, vagy hogy nem is 12, hanem csak 6 éves volt, mikor édesanyja meghalt.

Gabrielle életének utolsó éveiben – komoly betegsége ellenére – sem töltötte tétlenül napjait. Hallani sem akart a jól megérdemelt nyugdíjról, vagy „adjuk át helyünket a fiataloknak” elvről és más sületlenségről. „Semmi sem fáraszt jobban, mint a pihenés” – jelentette ki.

1954-ben barátai úgy találták, hogy tíz évet fiatalodott. Napi tíz-tizenkét órát képes volt állni a bemutatókon egyhuzamban, miközben egymást váltották a kimerült manökenek. Munka közben nem evett, csak egy korty vizet ivott, sosem volt szünet. A munka hajnali háromkor ért véget, akkor vizszakísérték a Ritzbe.

Utolsó három évében, amikor már nem volt egészséges, de a látszatot meg akarta őrizni, minden reggel 9 órától 9.45-ig kisminkeltette magát – a személyzet kedvéért, mondta ő.

A hosszú évek nem tompították éles nyelvét, halála előtt is örömtől csillogó szemmel, így beszélt a miniszoknyáról:

„Manapság a fiatal nők vagy bohócnak öltöznek, vagy kislánynak... Rosszul teszik. A férfiak nem szeretik a tízéves kislányokat, akik pedig mégis szeretik, utána meg szokták fojtani őket...”

Egy mélabús napon egy unokahúgának elejtett mondatából kihallatszott a fájdalom: „Tulajdonképpen Tiny, neked van igazad. Férjed van és gyerekeid, én pedig egyedül vagyok, elrontottam az életemet.”

Coco Chanel élete példa lehet mindenkinek, ugyanakkor az is kiderül, hogy nincs tündermese ördögi fordulatok nélkül. Az ember életében mindig adódhatnak olyan pillanatok, amelyek olyan tettekre sarkallják, amikre nem feltétlen büszke élete végén. De egy biztos, ezektől lesz erősebb, több a jellem. A legfontosabb tanulság pedig: ha elég erősen hiszünk álmainkban, és merünk is értük tenni, a tündermese valósággá válhat számunkra is.

Bánhidy-Fittler Diána

(Henry Gidel: Coco Chanel című könyve alapján,  
Európa, 2002)



# TISZTES- SÉGTelen előny

## AMIT AZ ISKOLÁK SOHA NEM FOGNAK TANÍTANI A PÉNZRŐL

A *Tisztességtelen előny* című könyvében Robert Kiyosaki kihívással fordul a világ minden részén élő emberekhez: többé ne higgyék el vakon, hogy pénzügyi küszködésre vannak ítélve egész életük során.

A valódi pénzügyi képzés jelenti az utat az általad vágyott élet megteremtése felé. Robert arra bátorít, hogy változtasd meg azt az egyetlen személyt, akinek az ellenőrzésére képes vagy: önmagadat.

Ez a könyv a pénzügyi műveltség hatalmáról szól, valamint arról az öt tisztességtelen előnyről, amit a valódi pénzügyi képzés nyújt a számodra:

- A tudás tisztességtelen előnye;
- Az adók tisztességtelen előnye;
- Az adósság tisztességtelen előnye;
- A kockázat tisztességtelen előnye;
- A kompenzáció tisztességtelen előnye.

Robert friss megközelítése és időtálló üzenetei kiemelik azokat a lépéseket, amelyek a képzést az alkalmazott tudás felé vezetik, és amelyek eredményei jól mérhetőek.

A *Tisztességtelen előny* valódi Gazdag Papa stílusban provokálja olvasóit: legyenek tisztában a két szemléletmóddal, és maguk is tapasztalják meg, hogy a valódi pénzügyi képzés hatalma hogyan válik tisztességtelen előnnyé.



# MEGJELENT!





# A TRIVIUM KIADÓ ajánlatából

A TRIVIUM KIADÓT 1991-ben alapítottuk családi vállalkozásként, ma már büszkén mondhatjuk, hogy Magyarország egyik vezető könyvkiadója vagyunk. A nevünkhöz híven – a TRIVIUM a hét szabad művészet összefoglaló neve – számunkra ez elkötelezettséget jelent, hogy sokfélét, minden korosztály számára színvonalas, szórakoztató, tartalmas és minőségi olvasnivalót adjunk közre. Ebből adódik, hogy palettánk széles, a szórakoztató irodalomtól az egészségig, a kultúrtörténetől a krimiig, pszichológiáig változatos műfajokat kínálunk olvasóinknak, mégis a távol-keleti és az üzleti szféra témakörei a fő profilunk. Sikerkönyveink: Arthur Golden: Egy gésa emlékirata (16. kiadás), Őszentsége, a Dalai Láma: A boldogság művészete sorozat, John Gray PhD: Mars és Vénusz sorozat. A következő könyveinket kimondottan hálózatépítő olvasóinknak ajánljuk.

ZÁDOR ZSOLT ÉS ZÁDORNÉ SZANISZLÓ JULIANNA

ÚJ

**Richard Carlson PhD**  
No 1 bestseller

Ne csinálj a bolhából elefántot című könyv szerzőjéről



**A NAGY BOLHAKÖNYV**  
100 gyakorlati tanács a mindennapi élethez

TRIVIUM

**Richard Carlson PhD:**  
**A NAGY BOLHAKÖNYV**

100 gyakorlati tanács a mindennapi élethez

**A VILÁGSIKERŰ NE CSINÁLJ A BOLHÁBÓL ELEFÁNTOT CÍMŰ BESTSELLER SZERZŐJÉRŐL!**

Ha úgy érzed, hogy az életed olyan, mint egy mókuserék: munkahelyed megoldhatatlan problémák elé állít, állandó stresszben élsz, a családi életed káosz, szerelmed nem ért meg, akkor neked ajánljuk ezt a könyvet! A világhírű pszichológus szakértő az üzleti és magánéletben „bolhászkozik”.

A nőknek és férfiaknak külön szóló fejezetek segítenek, hogy a két nem harmóniában élhessen, valamint eligazítanak a szerelem útvesztőjében. Ha megfogadjuk a szerzőpáros útmutatásait:

- Bizzál és becsüld magadat! Higgy képességedben!
- Merj boldog lenni! Élj a pillanatnak! Légy türelmesebb!
- Tartsd féken negatív gondolataidat! Ne félj a holnaptól!

akkor életünket nyugodtabbá és stresszmentesebbé tehetjük, az üzleti életben győztesek leszünk, mivel nem csinálunk a bolhából elefántot.

**Steven K. Scott: A LEGGAZDAGABB EMBER, AKI VALAHA ÉLT**

Salamon király titka

**Keressd a király bölcsességét, mintha elrejtett ezüst vagy elrejtett kincs lenne.**

Keressd a kincset a példabeszédek sorai között, azok tágabb összefüggéseit vizsgáld, nézz az ellentétek mögé, és értelmezd azokat. Mit nyújthat neked is? Milyen eredményekkel kecsegtet karrieredben, kapcsolatodban, magánéletedben, ha követed Salamon király intelmeit és tanácsait? Steven K. Scott író, producer, igazgató, vállalkozó üzletember, társalapítója egy amerikai tv-társaságnak. Partnerével együtt több tucat vállalkozást vezet, és dollármilliókat keres. Őt bestsellerkönyv írója, neves nemzetközi tréner személyi és szakmai területen egyaránt. A könyvben a szerző fellebbenti a fátylat Salamon király győzelmeinek titkáról, leírja, hogyan oldja meg konfliktusait, hogyan győzze meg ellenfeleit, feltárja az öt alapvető fontosságú irányelvet, mely által értékes és sikeres emberek lehetünk mind az üzleti, mind a magánéletben. Salamon király bölcselmeit és stratégiáit keresztül mutatja be a szerző sikereit és bukásait, valamint a kiemelkedő hírességeket, köztük Benjamen Franklint, Thomas Edisont, Oprah Winfrey-t, Bill Gates-t és Steven Spielberget.

**A leggazdagabb ember aki valaha élt**

Salamon király titka

BÖLCSESSÉGRŐL, GAZDAGSÁGRŐL ÉS BOLDOGSÁGRŐL



**STEVEN K. SCOTT**  
DR. GARY SMALLEY ELŐSZÁVÁVAL

TRIVIUM

**Dr. Spencer Johnson: AZ AJÁNDÉK**  
„Hová lett a sajtom?”

A szerző időtálló tanmeséje arról szól, hogy miként ragadhatjuk meg az élet rejtelmes és illékony ajándékát. Ahogy a könyvbéli Nagy Őreg mondja: „Ez a legnagyobb dolog, amit valaha kaphatsz.” A felismert lehetőségek kiaknázása, a gyors döntések képessége, a rögtönzés kreativitása – mindez az élet mágikus ajándéka, mely magában hordja boldogságunk és üzleti sikereink titkát. Ez az inspiráló tanmese praktikus útmutató állandóan változó világunkban. Egyszerű módszereivel több tízmillió embert segített ahhoz, hogy boldogabb és sikeresebb legyen mind munkájában, mind magánéletében. A pillanat ajándéka munkáról és életvitelről állapít meg új összefüggéseket, egyúttal azonban a szívhez és a lélekhez is szól. Spencer Johnson a világ egyik legelismertebb és legkedveltebb szerzője. Munkái negyven nyelven jelentek meg.



**Dr. Gerald G. Jampolsky: A SZERETET LEGYŐZI A FÉLELMET**  
Carlos Santana előszavával, Jack Keller illusztrációival

**„A könyv a legédesebb, legnemesebb gyógyító melódia a szívemnek...” Carlos Santana**

Több mint harminc éve a könyv az egyik legolvasottabb klasszikusnak számít az egyéni átalakulás témakörében, olvasók millióit vezetett már végig a sikeres öngyógyítás útján. Segít, hogy elengedjük a múltat, és a jelenre összpontosítsunk, hogy közben bizakodva és magabiztosan léphessünk a jövőbe.

A kötet alapelvei közé tartozik, hogy akarjuk másképp látni a világot; lássuk be, milyen csodákra vagyunk képesek, ha megszabadulunk a korlátozó gondolatoktól, az ítélkezéstől és a sérelmeinktől; és hogy a megbocsátást olyan fontosnak tekintsük, akár a lélegzetvételt. Rámutat, hogy az általunk vágyott élet elérésében az akadályok állnak, amit saját elménk helyez eléink. Fogadjuk ezt az írást nyitott elmével és elszánt szívvel, és hagyjuk, hogy egy olyan életbe vezessen, ahol a negativitás, a kétségek és a félelmek helyébe az optimizmus, az öröm és a szeretet lép.

5 kontinens 30 országában több mint 4 millió példányban kelt el. Dr. Gerald G. Jampolsky a Stanford orvosegyetemen végzett, világhírű felnőtt- és gyermekpszichiáter, számos könyv szerzője és a Magatartásterápiás Intézet alapítója.



**John Kotter: OLVAD A JÉGHEGYÜNK!**  
Változás és siker bármilyen körülmények között

Egy csoportnyi antarktisi császárpingvin élete sok-sok éve semmit sem változott. Ekkor azonban egy kíváncsi madár észrevesz egy potenciálisan pusztító veszélyt, amely otthonukat fenyegeti – és szinte senki sem figyel rá.

A könyv tanmese arról, hogyan kell helyesen viselkedni a szüntelenül változó világban. **John Kotter harvardi professzornak, a vezetés és a változás gurujának díjnyertes könyvén alapuló történet már több ezer embernek és vállalatnak segített.**

„Az *Olvad a jéghegyünk!* megírásával az volt a célunk, hogy kihasználjuk a jó történetnek a magatartásra gyakorolt hihetetlen hatalmát – az egyéneket és csoportjaikat eredményesebbé lesznek a változások kezelésében és a jobb eredmények elérésében.”

A szerzők meggyőződése, hogy a világnak sokkal több ember sokkal több tetteire van szüksége – jól informált, elkötelezett és lelkes emberek tetteire, melyek segítenek nekünk egyre jobban változó korunkban.

**A könyv azon úttörő munkán alapul, amely megmutatja, hogyan valósítható meg a szükséges változás bármilyen csoportban nyolc lépés segítségével.**

**Olvad a jéghegyünk!**

Változás és siker bármilyen körülmények között

John Kotter

A HARVARDI UNIVERZITÁS ELŐSZÁVÁVAL

PHILIP H. HARRISSEL

HOGER RATHGEBER

No. 1 Bestseller



**KERESSE KÖNYVEINKET ÉS KEDVEZMÉNYEINKET!**

[www.triviumkiado.hu](http://www.triviumkiado.hu)

tel./fax: 248-12-63, [konyvek@triviumkiado.hu](mailto:konyvek@triviumkiado.hu)

# A LÁDIKÓ

Egy tanár a hét végén diákjainak azt a feladatot adta, hogy vegyenek egy kartondobozt, és az elkövetkező héten minden egyes személyért, aki bosszúságot okozott nekik, akiket nem szívelnek és akiknek nem tudnak megbocsátani, tegyenek be a ládikóba egy barackot, amelyet címkézzenek is fel az illető személy nevével.

Egy héten keresztül ezt a ládikót a hallgatóknak állandóan magukkal kellett cipelniük, az otthonukba, az autójukba, az órákra, még éjszaka is az ágyuk mellé kellett helyezniük.

A diákoknak eleinte szórakoztatónak tűnt a feladat, és mindannyian buzgón írták a neveket, amelyek gyermekkoruktól kezdve eszükbe jutottak. Aztán amint múltak a napok, a hallgatók újabb neveket írtak a listára, olyan emberekét, akikkel naponta találkoztak, és úgy tűnt, megbocsáthatatlanul viselkedtek velük... Időközben feltűnt nekik, hogy a ládikó egyre súlyosabbá válik.

A hét elején dobozba tett barackok kezdtek ragacsos masszává rothadni, elviselhetetlen büzt árasztva, és a rothadás gyorsan átterjedt a többi barackra is.

Problémát okozott az is, hogy kötelesek voltak állandóan magukkal hordani a ládikát, vigyázniuk kellett rá, nehogy az üzletekben, az autóbuszban, az étteremben, egy találkozón, az ebédlőben, a fürdőben felejtsek – főképp mert minden hallgató neve és lakcíme, valamint a kísérlet témája rá volt írva a dobozra. Ráadásul maga a kartondoboz is kezdett szétbomlani, siralmas állapotba került. Nehezen cipelte súlyos terhét...

Mindannyian gyorsan és világosan megértették a leckét, amit a tanár megpróbált elmagyarázni nekik a hét végén, vagyis annak a ládikónak a súlya, amit egy héten keresztül magukkal vittek, csupán a magunkkal cipelt spirituális nehézség súlyát képviseli – amikor gyűlöletet, irigységet, más személyek iránti megvetést cipelünk magunkban. Gyakran azt hisszük, hogy kegyelmet gyakorolunk, amikor megbocsátunk a másoknak. A valóságban azonban ez a legnagyobb szívesség, amit önmagunknak tehetünk!

A te ládikódban hány barack van...  
és mit szándékozol tenni velük?

## MEGJELENT!

A NAGY SIKERŰ KONTAKTFÜZET UTÁN FEJLESZD HATÉKONYSÁGOD  
egy ÚJABB hálózatépítő eszközzel,  
a Vevőnyilvántartó füzettel!

A Vevőnyilvántartó füzet segítségével gyűjtsd össze az ügyfeleid, vevőid legfontosabb adatait, a velük kapcsolatos tudnivalókat. Törődj a csapattal profin!

Köszöntsd fel ügyfeledet a születésnapján, ajánlj személyre szabottan új termékeket, kérdezd meg, hogy milyen tapasztalatokat szerzett a legutóbb vásárolt termékekkel.

Mindenkinek jól esik, ha őszintén odafigyelsz rá – ehhez nyújt profi segítséget a Vevőnyilvántartó füzet. Használd sikerrel, és ajánld a csapatodnak is!

## Vevőnyilvántartó füzet

| Név:                      | Telefonszám:                    | E-mail:        |                           |
|---------------------------|---------------------------------|----------------|---------------------------|
| Társ:                     | Születésnap:                    | Névnap:        |                           |
| Regisztrációs szám:       |                                 |                |                           |
| Cím:                      |                                 |                |                           |
| Első találkozó időpontja: |                                 |                |                           |
| Egyéb tudnivalók:         |                                 |                |                           |
| Dátum                     | Megrendelt termékek megnevezése | Vásárolt érték | Következő hívás időpontja |
|                           |                                 |                |                           |
|                           |                                 |                |                           |
|                           |                                 |                |                           |

- Kifizethető
- Jól másolható a csapatban
- Hatékony, precíz munkát segítő eszköz

Megvásárolható:

[www.profilm.com/webshop](http://www.profilm.com/webshop)