Gazdag hálózatépítő, szegény hálózatépítő

John Milton Fogg interjúja Robert T. Kiyosakival – Fordította: Doubravszky Júlia, forrás: www.bagolyvar.hu

Igaz, hogy az átlagember számára a network marketing a legmegfelelőbb rendszer? Igen – mondja Kiyosaki – a vállalati szférában az az ember, aki nem ad el, ki van rúgva. A network marketingben viszont az embert segítik, együttműködnek vele annak érdekében, hogy elérje céljait. Hát nem fantasztikus üzlet? Forradalmi változást hoz. Sőt....

Robert, az alábbi mondást neked tulajdonítják:

> **„Ha mindent elölről kellene kezdenem, klasszikus modell helyett network marketing üzletet építenék."**

Tényleg ezt mondtad?

Igen, mondtam valami ilyesmit.

És ez igaz?

Igen. Akkor jutottam erre a következtetésre, amikor szemügyre vettem mindazt a problémát, amivel meg kellett küzdenem. De ettől még így kezdtem hozzá a vállalkozáshoz, és tudom, hogy a mai napig szeretek céget építeni. Ez azonban sokkal nehezebb volt.

Sok–sok éve, amikor először beszélgettünk, még nem voltál túl jó véleménnyel a network marketingről. Mi okozta, hogy azóta másként vélekedsz róla?

Hadd magyarázzam meg. Kezdő vállalkozóként még azt sem tudtam, hogy kell eladni. Meg kellett tanulnom. A Xeroxnál kezdtem 1974-ben. Ha megkérdeznek, hogy ma „miként kezdenék vállalkozni", mindig azt mondom: először is, belépnék egy MLM hálózatba. Nem a cégért magáért, hanem az MLM cég tréningjei, képzései miatt.

> **Ezt azért mondom, mert az embert nem a pénz teszi gazdaggá, hanem a jártasságai. Hogy mihez ért, miben jó. A vállalkozó számára az a legeslegfontosabb, hogy jól tudjon eladni. Azaz értsen az értékesítéshez.**

Ezért vagyok én a network marketing mellett. Nem mintha valaha is különösebben jó vagy rossz véleménnyel lettem volna róla. Az első MLM cég, amibe beléptem, jó képzést adott. Nekem azonban fogalmam sem volt arról, hogy mennyire jót, hiszen engem a nagyvállalati szféra egyik guruja, a Xerox képzett, mielőtt beléptem volna a hálózatba. A Xerox ma már nem vesz fel túl sok embert, és akiket felvesz, azok sem kapnak olyan sok képzést, mint én annak idején. Manapság ugyanis túl gyors a munkaerő fluktuációja, az emberek nem sokáig maradnak egy–egy cégnél. Ezért a cég sem fektet annyi pénzt és energiát embereinek képzésébe.

A lényeg tehát, hogy az MLM cégek felbecsülhetetlen értékű képzést nyújtanak tagjaiknak, és szerintem már ezért az egy dologért is érdemes csatlakozni hozzájuk. Én többek között ezért szoktam mondani, hogy ha ma vágnék bele életem első vállalkozásába, biztosan azzal kezdeném, hogy belépek egy hálózatba, és elsajátítom mindazt a jártasságot, amire tagként szert tehetek.

Robert, mesélnél nekünk részletesen is ezekről a jártasságokról, és arról, miért van rájuk szükség?

Értékesítés! Sales! Tudni kell eladni. Ez az, amitől mindenki fél . . . pedig az értékesítésből származik a jövedelem.

Ha valakinek alacsony a jövedelme, az esetek 99 százalékában ez azt jelenti, hogy az illető nem tud eladni. Vagy nincs mit eladnia, vagy volna ugyan, de nem képes azt eladni. Ezért fontos a sales.

Amikor az ember vállalkozik, ez az első számú jártasság, amire szert kell tennie. Ez a lényege mindannak, amit ez után mondani fogok. Itt van például a *Gazdag papa, szegény papa* című könyv. Olvasd csak el, mi van ráírva: „best-selling author" (magyarul olyan szerző, akinek legjobban fogynak a könyvei). Nem pedig az, hogy „best-writing author" (azaz a legjobb tollú szerző).

A legtöbb ember éppen ebben téved. Amikor belevág valamibe, azt nézi, hogy a pénzkereséshez szükséges jártassággal szemben mekkora várható jövedelem áll.

> **Én mindig azt mondom: „Szerezd meg a jártasságot, és meglásd, meglesz a hozama."**

Robert, mesélnél kicsit részletesebben arról, hogy mi a fontos az értékesítésben?

A sales, az értékesítés lényege a tréning. A képzés. És sose feledd, néha mindenki hibázik. A nagyvállalati szférában a következőképpen néz ki a képzés.

Amikor a Xeroxnál dolgoztam, a vezetőség minden hónap végén közzétette az üzletkötők teljesítményértékelését. Akinek forgalma az alsó ötödbe esett, azok közül valakit mindig kirúgtak. Ha két ember repült, felvettek helyettük két újoncot. Én kizárólag csak azért tanultam meg jól eladni, mert attól féltem, hogy kirúgnak.

A network marketing világban is kapsz képzést. A képzés módja azonban egészen más, mint amit a Xeroxnál kaptam. Ha itt hibázol, biztos, hogy lesz valaki, aki segít és bátorít téged. Ez szerintem sokkal emberségesebb módja annak, hogy elsajátítsd ezt az életbevágóan fontos jártasságot.

A világ legjobb sales-ese valószínűleg maga Jézus Krisztus volt. De Buddha és Mohamed is elég jók voltak az értékesítésben. Vagy ott vannak az Egyesült Államok elnökjelöltjei. Mindig az nyer, aki jobban, sikeresebben adja el az álláspontját a választóknak.

Két olyan téma van, amiről soha senki sem beszélget szívesen. Az egyik a pénz, a másik pedig az értékesítés, a sales. Kerülik e szavakat, mintha káromkodást jelentenének. Én tanító vagyok. De még a legtöbb egyetemi oktatónál is több pénzt keresek csak azért, mert jobb vagyok az értékesítésben, mint ők.

> **Én egy egészen egyszerű érvet szoktam felhozni a network marketing mellett: az ember olyan jártasságra tesz szert általa, amely élete minden területén hasznára lesz: megtanul úrrá lenni az elutasítástól való félelmein. És megtanulja kezelni az ügyfél félelmeit, aki attól retteg, nehogy eladjanak neki valamit.**

Robert, miért mondod, hogy a network marketing forradalmian új módja a meggazdagodásnak?

Mert itt nem rúgják ki az embert. Sőt! Együttműködnek veled.

Segítenek saját üzleted felépítében. Egy saját üzlet pedig bizony sokat ér. Egyfajta vagyontárgy.

A vagyontárgy olyasvalami, amiből akkor is származik jövedelmed, ha egyébként nem csinálsz semmit. (Azaz passzív jövedelemforrás.) Ha dolgozol . . . nézd csak meg, mit csinálnak a nagy pénzügyi befektető cégek. Kirúgnak tizenötezer embert az Egyesült Államokban, és felvesznek a helyükre tizenötezer embert Indiában. Ma már nem beszélhetünk biztos állásról.

A network marketingben viszont, ha keményen dolgozol, és felépítesz egy üzletet, azt akár a gyerekeid is továbbvihetik. És ha tényleg jól végezted a dolgod, egy idő után akár „nyugdíjba is mehetsz". Üzleted továbbra is jövedelmező lesz. Nem a gazdagok számára, és nem csupán pénzért dolgozol. Vagyont építesz magadnak.

Ez az, amiről a The Hidden Values (Rejtett értékek) című könyvedben írsz a hálózat értékével kapcsolatban?

A világ leggazdagabbjai mindig hálózatot építenek. Tévécsatorna-hálózatot, benzinkút-hálózatot stb. A szegények és a középosztály tagjai, valamint a jól képzett szakemberek alkalmazottként dolgoznak ezeknél a hálózatoknál. Ha engem kérdezel, én inkább lennék tulajdonosa, mint alkalmazottja egy-egy ilyen hálózatnak.

Nekem például van egy világméretű könyvesbolt-hálózatom, amelyet mi irányítunk. Ez rengeteget ér. Én azonban sosem akarnék dolgozni a hálózatnak. Jobban szeretem irányítani. Én mindig network, azaz hálózat struktúrában gondolkozom, míg az átlagember arra gondol, hogy pénzért kell dolgoznia. Én inkább hálózatot építek. Ez tett engem gazdaggá.

Éppen ezt kapjuk a network marketingtől, ugye? Jól értem, hogy itt olyan hálózatot épít fel az ember, amelyet gyakorlatilag bárhová magával vihet?

Én egészen másként gondolkozom, mint az átlagember. Ez a fajta életszemlélet más, mint a megszokott.

Ha valaki odajönne hozzám azzal, hogy „Fizetek neked évi ötmillió dollárt azért, hogy taníts a Harvard Egyetemen", nem fogadnám el az ajánlatát. Mert nem fizet elég sokat. Miért dolgozzak ennyiért valaki másnak? Ráadásul ez azt jelentené, hogy adott esetben fel is mondhatnak nekem. Tudom, a legtöbben másként gondolkoznak. Számukra fontos, hogy számíthassanak valamiféle nyugdíjra. Én ebben is más vagyok. Másféle képzést kaptam. Sokkal több pénzem lesz nyugdíjas koromra is, ha saját vállalkozást építek. Az ötmillió dollárral kapcsolatban pedig csak annyit, hogy én csupán adóban ennél többet fizetek be évente az államkasszába.

Ezért azt szoktam javasolni az embereknek, hogy tanuljanak meg másként gondolkozni. Felejtsék el, amire mindig is tanították őket. A hagyományos jótanács ugyanis így szól: tanulj, szerezz jó állást, dolgozz keményen, tegyél félre pénzt, szabadulj meg az adósságaidtól, hosszú távra fektess be, befektetéseid mindig legyenek diverzifikáltak, vásárolj befektetési jegyeket.

Szerintem ez ostobaság. Az átlagember azonban azt hiszi, hogy bölcs dolog így élni. Én másként látom, mert én vállalkozó vagyok.

Én nem akarok másnak dolgozni. Nem akarom, hogy más mondja meg, mennyi pénzt vihetek haza. Nem akarom, hogy valaki más határozza meg, a világban merre utazhatok. Vagy hogy mikor van a munkaidőm, és mikor kell beérnem a munkahelyemre. Utálom az ilyesmit! Nekem senki ne parancsoljon ezekben a dolgokban. Nos, ezért is támogatom annyira a network marketinget.

Beszélnél nekünk a vezetés (leadership) szerepéről a network marketingben? Miért más egy MLM cégben vezetőnek lenni, mint más üzleti struktúrákban?

A network marketingben vezetőként az ember sosem ad garanciát. Csupán lehetőséget ajánl egy másik embernek arra, hogy maga is vezetővé váljék.

A legtöbb ember azonban fél. Szívesebben választ olyan munkát, ahol állandó fizetésre és biztos munkahelyre számíthat. És túlzottan érdekli őket, hogy mit gondolnak róluk mások. A network marketingesek jó ha tudják, hogy ezek bizony nem vezetői jártasságok.

Ha valaki számára nagyon fontos, hogy mit gondolnak róla mások, és a saját anyagi biztonsága, ezért szívesebben választja az alkalmazotti léttel járó havi biztos jövedelmet, ez azt jelenti, hogy az illető nem rendelkezik az alapvető vezetői jártasságokkal.

Ahhoz, hogy vezető légy, késznek és képesnek kell lenned élni az alkalommal. Hogy odaállj valaki elé, és azt mondd neki: „Igenis képes vagy rá!"

A nagyvállalati Amerika szótárában a „leadership"-et (vezetés) úgy hívják, hogy „menedzsment". Pedig a nagyvállalati vezetők nem tesznek mást, mint a fizetést mint motivátort használva ráveszik beosztottaikat arra, amit a vállalatvezetés el akar végeztetni velük.

Melyek az általad legnagyobbra becsült vezetői tulajdonságok?

Felnézek például azokra, akik készek akár a legnagyobb kockázatot is vállalni. Azokra, akik nem csak beszélnek róla, hanem meg is csinálják a dolgokat. Amikor Vietnamban voltam, sok hadnagyot lőttek hátba, mert nem rendelkezett vezetői jártasságokkal. Attól, hogy valaki főiskolát vagy egyetemet végzett, még nem lesz egyszeriben vezető. Nem csak a háborúban fontos, hogy az embereid higgyenek benned. Ez az emberi tulajdonság azonban igencsak ritka manapság.

Sajnos az utóbbi években nem sok valódi vezető tűnt fel a láthatáron. Az utolsó, akit személy szerint igazán nagyra becsültem, Kennedy elnök volt. Ő tényleg kiállt azért, amiben hitt.

Az MLM-ben rengeteg vezető felemelkedésének lehettél tanúja. Szerinted ezek az emberek mit csinálnak jól?

Arra ösztönzik az embereket, hogy ők maguk is vezetővé váljanak. A valódi vezető nem vezet. Ehelyett vezetőkké teszi az embereit. Ez adja a network marketing erejét. Ha képes vagy arra, hogy hacsak az illető nem abszolút kockázatkerülő, fizetésért güriző, felettesei egyetlen csettintésére is ugró típus, vezetőt faragj belőle, ezzel az egész életét megváltoztatod.

Ez persze nem egyszerű feladat, mert a többség nem úgy gondolkozik, ahogy egy igazi vállalkozó. És ez a legnehezebb az egészben.

Sokan rettegnek attól, hogy azt mondják: „Márpedig én MLM-mel akarok foglalkozni." Nem azért, mert MLM-mel foglalkozni rossz gondolat. Hanem azért, mert félnek, hogy mit gondolnak majd róluk a barátai és a munkatársai.

Egyik kedvenc filmem a *Braveheart*, amelyben Mel Gib-

sonnak van egy zseniális mondata: „They can take our lives, but they can't take our freedom" azaz „Az életünket elvehetik tőlünk, de a szabadságunkat soha". A legtöbben képesek eladni a szabadságukat csak azért, hogy cserébe jó kis unalmas életet éljenek.

Tudom, azokat a munkahelyeket is be kell töltenie valakinek. Szükségünk van pincérekre és tanárokra. És jó, hogy vannak, akik készek elvégezni ezeket a munkákat. De a legtöbben a szabadságukat adják el közben. Mert itt nincs is másról szó, mint szabadságról.

Azért kell megtanulnod eladni, hogy szabad légy. A network marketing a szabadságot adja neked.

Tudtad, hogy a legtöbben nem mehetnek csak úgy Mexikóba dolgozni, mert ehhez zöld kártyára van szükségük? De ha van egy vállalkozásom, elutazhatok Mexikóba, Kínába, vagy ahová kedvem tartja, és köthetek üzleteket. Ez a szabadság! Ha alkalmazott vagy, ehhez zöld kártyára van szükséged — ez nem szabadság.

Annyi pénzt kereshetek, amennyit csak akarok. Ez szabadság. Azonban ha valaki más számára dolgozom, ők fogják megmondani, hogy legfeljebb mennyit kereshetek. Ez nem szabadság.

Ez a lényeg. Javaslom-e bárkinek a network marketinget? Nos, valójában én a szabadságot javaslom.

Én a szabadság mellett vagyok. Mindegy, hogy ez mit is jelent pontosan számodra — gyerünk, vágj bele!

Számomra a szabadság a következőket jelenti. Senkinek sem kell válaszolnom. Akkor hagyom el az országot, amikor csak akarom. Akár az egész világot is körbeutazhatom. Annyit keresek, amennyit csak akarok. Legálisan, etikusan, és az erkölcsi szabályokat követve. Még a feleségemet sem kell megcsalnom hozzá. Megmondom én, hogy mi mellett vagyok. Nem kell találgatnod. Én a szabadság mellett vagyok. Nem érdekel, hogy mások mit gondolnak rólam. Emellett vagyok. Nem pedig kifejezetten a network marketing mellett. Az MLM csupán az egyik módszere annak, hogy szabaddá válj.

Gondolod, hogy az átlagember számára ez az egyik legjobb módszer?

Meggyőződésem, hogy az átlagember számára ez a legjobb *rendszer*. A network marketingben az emberek veled együtt munkálkodnak azon, hogy elérjétek a célt. Micsoda ajánlat, nem? Segítenek téged abban, hogy szabad légy. Ez tényleg fantasztikus!

Robert T. Kiyosaki megjelent könyvei:

Gazdag Papa, szegény papa
CASHFLOW négyszög
Gazdag papa befektetési tanácsai
Biztosíts pénzügyi előnyt gyermekeidnek
Gazdag gyerek, okos gyerek
Gazdag papa – Adósság-kalauz
Gazdag papa – Üzleti iskola
Gazdag papa próféciája
Ki vette el a pénzem?
Mielőtt feladnád az állásodat...
Visszavonulni fiatalon és gazdagon
Miért szeretnénk, hogy GAZDAGODJ
CASHFLOW 101, 202 oktatójáték

Újdonság:
Fejleszd pénzügyi IQ-dat
Kijutás a mókuskerékből

Előkészületben:
Gazdag fivér, gazdag nővér
A gazdagok összeesküvése
Gazdag nő (Kim Kiyosaki)

John Milton Fogg megjelent könyvei:

A világ legnagyobb hálózatszervezője

Előkészületben:
A világ legnagyobb hálózatszervezője 2. rész

Kedvezményes vásárlás, max. 40% kedvezménnyel, kiszállítás a délig leadott rendelések esetén következő munkanapon – heti ajándékkönyv.

www.bagolyvar.hu