

Miért kapjuk a jövedelmünket az MLM-ben?

A jutalmazás fizikája

A pénz nem a jóságod vagy az értéked fokmérője: annak a mércéje, hogy milyen hatást vagy képes másokra gyakorolni. Egyszerű fizika az egész.

Nem tisztességes! Ha szülő vagy, akkor már hallottad ezt az élesen a fülbenyilalló mondatot, bizonyára már nem is egyszer. A felnőttek szintén szokták ezt mondani, vagy legalább is gondolni. **Nem tisztességes!** Ez egy általánosan elfogadott emberi értelmezése annak, hogy „**Nem értem: miért alakultak így a dolgok?**”

Nézzük például: Nem tisztességes az, ahogyan a társadalmunk jelenleg megfizeti a megasztárokat, az élsportolókat és a filmcsillagokat, miközben napjaink névtelen hősei, a hétköznapi emberek, az oktatásban dolgozók, a rendőrök, az egészségügyi alkalmazottak és a tűzoltók annyira alulfizetettek? Ha ebbe belegondolunk, akkor kétségtelenül botrányosnak érezzük mindezt, ugye?

Vagy tényleg így van ez?

A jutalmazás olyan, mint a teljesítmény: mindaddig, ameddig nem érted meg a működésének a törvényeit, úgy tűnik, hogy az egész... nos, tisztességtelen. Legtöbbször egy olyan világban nőttünk fel, ahol a következő három-lépéses módszer volt a dolgok elérhetőségének a legnyilvánvalóbb eszköze:

Először is, vágyakozni kell egy arra érdemes cél iránt. Azután, keményen kell dolgozni. Eközben pedig, jól kell viselkedni.

Annak a titka, hogy miként kapjunk többet mindabból, amit magunknak szeretnénk, - ezen felfogás szerint – az, hogy mindössze, többet kell valamennyiből teljesítenünk: ne csak vágyakozunk valami iránt, hanem **nagyon** akarjuk azt elérni. Ne csak keményen dolgozzunk, hanem **szakadjunk bele** a munkába. Miközben mindezt csináljuk, ne csak jók legyünk, hanem nagyon igyekezzünk **valóban** jó emberként viselkedni.

Mindenknek nagyon sok értelme van. Kivéve egy dolgot: abszolút semmi bizonyíték nincs arra, hogy ez működik!

Ennek ellenére, megerősítésként és nem összezavarva a dolgokat, folytatjuk a képlet ismertetését, hiszen a fenébe is, azért **működni kell** ennek a dolognak!

**De az emberek nem azt kapják, amit meg akarnak kapni,
mondja
az eredmény elérésének törvénye: azt kapják, amit remélnek!**

Amikor először meghallottam ezt a mondatot (Richard BROOK volt az, aki először ezt megfogalmazta), nagyon feldobott a dolog. Megvilágosodást jelentett számomra! Végre valami, ami alapjaiban mindig is tisztességtelennek tűnt számomra kiderült, és nyilvánvalóvá vált. A Földünk egyáltalán nem egy szeszélyes hely: itt következetes alapelvek szerint működnek a dolgok, amik megérthetőek és alkalmazhatók. Einstein is megmondta: „**Az Isten nem szokott kockáztatni.**” Nyilvánvalóan a siker sem.

No meg a pénz sem. Bob Proctor arról beszél az „*Erkölcsei elismerés törvénye*” című cikkében: „**A pénz, amit meg fogsz keresni, mindig pontosan arányban fog állni azzal az igénnyel, amit kielégítesz.**” Itt van egy másik megfogalmazása ugyanennek az alapelvnek:

**A jövedelmed nagysága azoknak az embereknek a számát
tükrözi, akiknek az életére hatást tudsz gyakorolni.**

A pénz, nem a jóságod vagy az értéked fokmérője: annak a mércéje, hogy milyen hatást vagy képes másokra gyakorolni. Ez egyszerű fizika. A megasztárokat, az élsportolókat és a filmcsillagokat nem azért kapnak olyan rengeteg pénzt, mert a társadalmunknak annyira kifélcemodott értékrendje lenne, vagy mert a gazdasági szereplők ilyen korrump módon összeesküdtek ellenünk, egyszerűen az a magyarázat, hogy amit csinálnak, azzal **nagyon sok embernek az életére tudnak befolyást gyakorolni.**

Ebben rejlik a Kapcsolati Marketing ereje: a hatástöbbszörözésnek köszönhetően, te is hatalmas befolyásra tehetsz szert. Minél nagyobb a befolyásod, annál nagyobb a jövedelmed.

És a legjobb az egészben az, hogy: a befolyás a hálózat felépítését követően sem szűnik meg. A tartós befolyás kifejtésének jutalma pedig, a tartósan megszerezhető jogdíjszerű jövedelem.

„A gazdagság, ha egyáltalán bekövetkezik az ember életében, az nem a szerencsének, vagy a véletlennek lesz köszönhető, hanem meghatározott alapelvek egy adott igény kielégítése érdekében történő alkalmazásából ered.”

(Napoleon HILL)

Készítette: KAJÁRIK Béla
