

# 15

## Geheimen Die Elke Netwerk Marketer Moet Weten

**ESSENTIELE KENNIS & VAARDIGHEDEN OM  
EEN 7-CIJFERIG INKOMEN TE VERDIENEN**

Dr. Joe Rubino & John Terhune

Bewerking en vertaling door Marcel Bongers

# Introductie

Voor meer dan 50 jaar heeft netwerk marketing miljoenen mensen de mogelijkheid geboden om vanuit huis te werken met alle daaraan verbonden voordelen. Deze voordelen zijn onder meer flexibele werktijden, de mogelijkheid om zelf te bepalen hoeveel tijd en energie men investeert, de mogelijkheid om aan het traditionele bedrijfsleven te ontsnappen, de kans om een passief inkomen op te bouwen van enkele honderden euros per maand tot wel meer dan 100.000 euro.

Velen weten uit eigen ervaring dat het concept van netwerk marketing uniek is. Men heeft de kans om met een kleine investering zijn eigen bedrijf te starten dat over het potentieel beschikt om een inkomen op te bouwen dat het leven voor goed zal veranderen. Tegenwoordig, na meer dan 50 jaar, zijn er zoveel succesvolle bedrijven die het bewijs hebben geleverd dat het concept uitstekend werkt.

Toch zijn er nog velen die netwerk marketing verwarren met de illegale praktijken van piramidespellen en kettingbrieven. De opstartkosten zijn laag, men vraagt niet om diploma's en er zijn geen andere barrières die een start in de weg staan, zodat vrijwel iedereen de mogelijkheid heeft om te starten. Maar omdat men zo gemakkelijk kan starten, zijn ook veel mensen gestart met een eigen bedrijf zonder eerst goed na te denken over hun eigen houding en motivatie. Zij doen weinig moeite om de essentiële vaardigheden te leren om echt succesvol te worden. Zij spenderen weinig tijd aan opleiding en persoonlijke ontwikkeling om de succesprincipes onder de knie te krijgen, maar behandelen hun bedrijf als een hobby. Men kiest liever voor het gemak van het moment, dan voor een serieuze toewijding en zodra het moeilijk wordt, geven zij veel liever op. Vervolgens gaan zij klagen dat zij zo weinig succes hadden. Men geeft het concept van netwerk marketing de schuld voor hun falen, in plaats van zelf de volledige verantwoordelijkheid te

nemen voor hun succes.

Dit boek is geschreven met een simpel, maar belangrijk doel voor ogen. Het wil een duidelijk en helder antwoord geven op de vraag: "Wat is er voor nodig dat iemand succesvol kan zijn in netwerk marketing en hoe men dit succes kan dupliceren aan hen die men introduceert?"

Zij die het werk kennen van dr. Joe Rubino zullen misschien verbaasd zijn waarom nog een boek. Het is van vitaal belang om nieuwe teamleden vanaf de eerste dag op de juiste manier te laten starten. Dit boek leert de lezer de 15 principes die men moet begrijpen en door elke leider onderwezen dienen te worden. De principes kunnen verdeeld worden over twee categorieën: de mentale houding en de vaardigheden om te kunnen winnen.

Het ontwikkelen van de juiste houding begint met het opbouwen van de drang om te willen winnen. Meer dan elke andere karaktereigenschap, zal het verlangen om te winnen jou helpen bij: het ontwikkelen van jouw charisma, het aantrekken van anderen als een magneet, jezelf gericht houden op wat werkelijk belangrijk is bij het opbouwen vna jouw bedrijf. Vervolgens wordt er naar mislukking gekeken. Als jij leert dit te omhelzen en te verwelkomen, door te begrijpen dat het een verschijnsel is dat vooraf gaat aan succes in netwerk marketing, dan zal het ook zijn kracht verliezen om jou nog negatief te kunnen beïnvloeden. Mislukking is een interpretatie door jou van de situatie, maar nooit een feit. Als jij aan de slag gaat en jij scheidt vele mislukkingen, dan creëer jij ook de ruimte voor veel succes dat onlosmakelijk is verbonden met dit concept.

Een ander fundamenteel principe waarover alle succesvolle netwerkers beschikken is een grote zelfdiscipline. In een bedrijfstak waarin niemand toezicht houdt op de ander, is de verleiding groot om te kiezen voor gemak in plaats van toewijdig of voor comfort in plaats van visie. Zelfdiscipline is de interne thermometer die machine aanstuurt die nodig is om resultaten te produceren. Bij gebrek hieraan zal consistentie en volharding opgeofferd worden aan sporadisch en ineffectief ge-

drag, dat kenmerkend is voor hobbyisten en niet voor bedrijfsbouwers. Zij die beschikken over zelfdiscipline weten dat opgeven niet tot de mogelijkheden behoort. Immers dan zou volharding snel te vervangen worden door opgave. De mensen die opgeven wel tot de mogelijkheden rekenen, ontbreekt het dus in feite aan een vertrouwensvolle verwachting op succes. Doordat deze positieve verwachting ontbreekt, zullen zij vroeg of laat hun bedrijfsactiviteiten gaan saboteren, omdat zij er niet langer volledig meer in geloven. Andere mensen zullen deze twijfel op de een of andere manier waarnemen, zodat het zal uitgroeien tot een zichzelf vervullende voorspelling. Zodra opgeven een optie is, ontbreekt het aan toewijding, creativiteit en volharding.

Topleiders in onze bedrijfstak weten dat productieve resultaten altijd voortkomen uit de toewijding om datgene wat men verlangt ook in de realiteit te manifesteren. Door te kiezen voor kleine, dagelijkse toewijdingen en gedragingen, beweegt men zijn bedrijf in de voorwaarste richting. Men kiest niet langer voor de weg van de minste weerstand, zonder dat er ook maar een garantie voor succes is. Men spreekt dagelijks met een minimum aantal belangstellende, men raakt bedreven in het uitnodigen van mensen om naar de zakelijke kans te kijken, men werkt effectief samen met zijn eigen sponsor, men dupliceert zijn productieve eigenschappen met nieuwe teamleden. Dit alles resulteert in een succesvol team dat voort gekomen is uit de toewijding om te werven, in te schrijven, te trainen en effectief te dupliceren.

Natuurlijk zijn deze activiteiten een gevolg van de persoonlijke motivatie, die voortkomt uit het vertrouwen op het toekomstige succes, of met andere woorden, de droom of visie die inspireert tot het ondernemen van stappen. Bij het ontbreken van een motiverend "waarom" is het erg gemakkelijk om toe te geven aan de dagelijkse beslommingen in het leven. Zij kunnen dan de overhand krijgen en het eigen bedrijf verdwijnt naar de achtergrond. Zonder een inspirerende droom om gericht te blijven op jouw doelen, zullen de afwijzingen negatief

inwerken op de motivatie en de menselijke voorkeur om op zoek te gaan naar plezier (het pad van de minste weerstand) en pijn te vermijden (hard werken, neezeggers en negatieve reacties).

De vaardigheid om de juiste mentale houding te handhaven komt vaak voort uit het starten van het bedrijf met de juiste verwachtingen. Winnende distributeurs weten dat het vaak "nee" horen vereist is om ook een keer "ja" als antwoord te krijgen. Zij weten dat het opbouwen van het bedrijf hun eigen verantwoordelijkheid is, niemand anders zal het werk voor hen gaan doen. Het ontwikkelen van leiders is een proces dat tijd vraagt en voortdurende inzet. Netwerk marketing is niet een manier om snel rijk te worden. Zij zijn zich ervan bewust dat het niet een geschikt beroep is voor iedereen, immers dan zou er ook geen kans overblijven voor de anderen.

Naast het handhaven van een winnende houding, realiseren deze netwerkers zich dat hun succes mede afhankelijk is van het ontwikkelen van vaardigheden om het spel te kunnen winnen. Het gaat daarbij om effectieve werving, training, coaching en ondersteunen van teamleden tot het ontwikkelen van nieuwe leiders. In feite zijn zij zich ervan bewust dat het ontwikkelen van leiders hetgene is waar zij werkelijk voor worden betaald. Hoe meer leiders zij kunnen dupliceren, des te groter zal ook hun beloning zijn. Zij weten ook dat leiders soms worden geboren, soms gemaakt, maar de beste besteding van hun tijd is om op zoek te gaan naar die mensen die al succesvolle vaardigheden hebben laten zien in andere gebieden van hun leven. Door jouw werving opwaarts te richten (door op zoek te gaan naar mensen met meer succes in het leven dan jezelf), ben jij veel beter in staat om de mensen te vinden die ook gemakkelijk bereid zijn om een leiderschapsrol in netwerk marketing te vervullen.

Succesvolle netwerkers weten dat om deze mensen te kunnen vinden, men voortdurend moet blijven bouwen aan de namenlijst. Zij leren dat iedereen die zij kennen op de lijst komt te staan, maar zij gebruiken hun vaardigheden om eerst

die mensen te benaderen waarmee zij het meeste succes verwachten te krijgen. Zij weten dat het handhaven van de juiste houding belangrijk is om ook de goede mensen te kunnen aantrekken. Het lijkt een beetje op schaken, ieder om de beurt doet een zet. De topverdieners hebben geleerd dat het alleen zin heeft om samen te werken met hen die werkelijk willen. Zij die nooit gehecht zijn aan het besluit of ieman wel of niet besluit om zich in te schrijven. Het is immers niet mogelijk om een touw voort te duwen. Dus kan men ook niet ongemotiveerde mensen stimuleren om alles te doen om te kunnen winnen, zelfs al wil jij het succes nog meer dan zij er zelf naar verlangen.

Bovendien weten teamleden met een winnaarsmentaliteit dat netwerk marketing een contactsport is. Dus ongeschikt voor mensen met een zwak (mentaal) gestel. Zij willen winnen hebben begrepen dat succes voortkomt uit massale, consistente en volhardende actie die is verbonden aan de bereidheid om zichzelf onder te dompelen in persoonlijke ontwikkeling. Men is altijd op zoek naar wat wel werkt. Ontbreekt er iets, dan probeert men het te vinden, om zo de persoonlijke effectiviteit te vergroten.

Zij zijn zich ervan bewust dat effectieve actie vereist het geven van professionele preentaties die de belangstellenden duidelijk maken, dat zij een uniek aanbod krijgen om samen te werken met mensen die op weg zijn naar hun eigen financiële vrijheid. Door zich aan te melden hebben zij dan ook dezelfde kans. Topleiders zijn bedreven in de presentatie van het plan. Maar zij weten dat ook oefening en geduld vraagt. Men kiest niet voor perfectie, maar voor uitmuntendheid vanuit de kennis dat met oefening en terugkoppeling elke volgende presentatie weer iets beter zal zijn dan de vorige. Niettemin is zelfs een briljante presentatie waardeloos, wanneer er geen goede navolging aan wordt gegeven. Hoe vreemd het ook lijkt, zelfs de meest geïnteresseerde mensen zullen niet uit zichzelf gaan opbellen om zich te kunnen inschrijven. Het fortuin ligt nog altijd verscholen in de goede navolging.

# Inhoudsopgave

## Deel 1: De juiste mentale houding ontwikkelen

1. Het belang van een winnaarmentaliteit
2. De kracht van mislukking
3. Zelfdiscipline, het belangrijkste vereiste voor succes
4. Waarom opgeven geen optie is als jij wilt winnen
5. Waardevolle beloftes
6. De kracht van een inspirerende droom die dagelijks motiveert
7. Jouw bedrijf starten met de juiste verwachtingen

## Deel 2: Beheersing van de essentiële vaardigheden

8. Leaders creëren
9. Opbouwen van een eindeloze lijst
10. Lijstspecialiteiten
11. Netwerk marketing is een contactsport
12. Jouw plan professioneel presenteren
13. De kracht van een goede navolging
14. Samenvatting van het juist starten van teamleden
15. Maak een prestatieplan voor het leven
16. Persoonlijke successtrategie

Bijlage met agenda's

Meer over de uitgever

Aanbevolen boeken

## Hoofdstuk 1

# Het belang van een winnaarmentaliteit

Er zijn twee eigenschappen die de grote presteerders onderscheiden van de mensen die het leven gewoon maar voor lief nemen. Dit zijn de eigenschappen van de mensen die hun eigen leven vorm geven ten opzichte van hen die het leven over zich heen laten komen. Deze eigenschappen maken een groot verschil in jouw vaardigheid om te presteren en de verlangens die in jouw hart leven te manifesteren. Het zijn een positieve houding en zelfdiscipline.

Laten wij nu eerst praten over houding, waarschijnlijk een van de meeste krachtige bronnen die elk mens ter beschikking heeft. De houding van een mens straalt uit naar elk deel van zijn of haar leven. Het beïnvloedt de relaties, fysieke en mentale energie, uithoudingsvermogen, zelfbeeld, werkgewoonten, bereidheid om risico's te nemen, verlangen om nieuwe dingen te doen, de vaardigheid om stress om te gaan, de vaardigheid om meer te presteren dan waar men zich nu tot in staat acht.

Een individu met gemiddelde talenten en een grootse houding zal zegevieren over iemand met heel veel talent, maar wel met een gemiddelde of slechte houding. Van alle eigenschappen, mentaal of fysiek, die een mens kan hebben, zorgt de eigen houding voor het onderlinge onderscheid. Houding is verantwoordelijk voor het verschil tussen een matige presteerder en een toppresteerder.

Mannen en vrouwen die bewust werken aan het opbouwen en onderhouden van een grootse houding, zullen uiteindelijk veel meer presteren dan de mensen die dit



essentiële onderdeel voor succes niet begrijpen. Maar wat is een positieve houding nu precies? Hoe is men staat het te verwerven?

Een positieve houding is een gedisciplineerde beslissing om voortdurend te vertrouwen op goede resultaten. In feite is het geloof in de verwezenlijking van een betere toekomst. Een positieve houding is niet, zoals sommigen denken, jezelf voor de gek houden dat er een toverfee zal komen om jou te redden, jou de doorbraak te geven, jou de loterij te laten winnen. De juiste mentale houding is gebaseerd op geloof, het geloof dat het leven wonderbaarlijk is en dat jij, wanneer jij blijft volhouden vanuit een positieve verwachting van jouw succes, uiteindelijk ook jouw droom zal manifesteren.

Jij dient jouw houding als een kostbaar bezit te beschouwen, dat men goed moet bewaken. Als jij het huis verlaat, dan sluit jij de deuren om te voorkomen dat dieven binnen kunnen lopen om iets te stelen. Maar heb jij er ooit bij stil gestaan dat jij al jouw tastbare spullen kunt verliezen en dan opnieuw het tienvoudige kunt verwerven door het ontwikkelen en handhaven van de juiste houding?

Bijna iedereen is in staat om positief te denken als alles in het leven van een leien dakje gaat. Wij zijn allen erg geneigd om de moed te laten zaken, als het leven ons velerlei problemen aanbiedt. Iedereen kan positief zijn als het hem of haar voor de wind gaat en ook is het gemakkelijk om neerslachtig te zijn bij tegenspoed. Niettemin is hij of zij de gelukkigste, als men toch een goed humeur heeft wanneer vele anderen in dezelfde situatie neerslachtig zouden zijn.

Ontwikkel de discipline, dat jij de enige bent die volledig verantwoordelijk is voor jouw mentale houding. Er zijn ontelbare zaken die zich voortdurend in jouw leven zullen voordoen die jouw goede humeur kunnen verpesten: ruzie in het gezin, geldproblemen, lastige klanten, ongelukkige collega's, asociale verkeersdeelnemers, enzovoort. Wanneer jij toestaat dat de omstandigheden in jouw leven de controle verwerven over jouw mentale houding, sta eens stil waartoe dat kan leiden. Het

enige dat de overwinning onderscheidt van het verlies in deze kritische momenten, is de gedisciplineerde, positieve houding die men gedurende vele jaren heeft ontwikkeld.

Een positieve houding is dan ook de persoonlijke beslissing om het beste te geloven betreffende jezelf en jouw dromen. Het is een mentale stap van geloof waarbij vol vertrouwen veronderstelt dat de dagelijkse gebeurtenissen jouw verwachting van een goede uitkomst zullen ondersteunen. Het handhaven van een positieve houding is niet altijd gemakkelijk. Het vereist voortdurende waakzaamheid: jij kunt niet vertrouwen op de automatische piloot. Jij zult er elke dag bewust aan moeten werken, maar er zijn weinig andere dingen in het leven die jou nog betere resultaten kunnen opleveren.

## **Hoe men een grootse houding ontwikkelt**

Een van de meest fantastische dingen die iemand over jou kan zeggen, is dat jij een fenomenale houding hebt. Jij zult de aandacht van andere mensen krijgen ongeacht op welk vlak jij actief bent. Hiermee steek jij met kop en schouders uit boven de grote massa. Een superieure houding trekt op een positieve manier aandacht, net zoals een slechte houding op een negatieve wijze opvalt. Het maakt niet uit waar jij bent, op het werk, thuis of op het sportveld. Jouw ster zal helder stralen waarmee jij voor jezelf meer mogelijkheden schept in het leven. Nu wij hebben omschreven wat een grootse houding is, laten wij dan nu ingaan op de stappen die men voor de ontwikkeling moet zetten.

De beste manier waarop men de houding van de mensen om zich heen kan verbeteren is door zelf een grootse, voorbeeldige houding ten toon te spreiden. De mensen moeten zich beter voelen als zij zich in jouw omgeving bevinden. Dit kan men onmogelijk bereiken als men zelf niet de overtuiging heeft van "Ik ben gelukkig met de persoon die ik ben, waar ik naar toe ga, en mijn verwachtingen over de toekomst." Er zijn verschillende stappen die men moet zetten in het ontwikkelen

van een houding die de basis vormt voor een pad van steeds weer nieuwe prestaties.

## **Werk hard aan een goed gevoel over jezelf**

Het gevoel dat jij hebt over jezelf hebt, heeft een zeer grote invloed op jouw houding. Jouw zelfbeeld vormt de basis voor jouw houding. Indien jezelf lui, onproductief en ongezond voelt, dan heb jij geen respect voor jezelf wegens het gebrek aan zelfdiscipline. Jij hebt geen vertrouwen in jezelf door de manier waarop jij omgaat met problemen. Ook ontbreekt het dan aan het gevoel van eigenwaarde en geloof in jouw eigen integriteit.

Omgekeerd, als jij jezelf goed voelt over jouw uiterlijk en prestaties, dan heb jij ook een innerlijk vertrouwen vanwege de toepassing van zelfdiscipline. Jij hebt vertrouwen in de manier waarop jij omgaat met moeilijke situaties. Als jij weet dat er een reservoir van vastberadenheid is in jou dat het mogelijk maakt om elke uitdaging te overwinnen. Wanneer jij weet dat jij integriteit hebt, dan is een grootse houding een natuurlijk verschijnsel dat hieruit voortkomt.

Elke dag biedt nieuwe mogelijkheden om positieve ervaringen op te doen die de ondersteuning vormen van een verdiept zelfvertrouwen. Jij beschikt over de volledige controle over jouw zelfbeeld en zelfvertrouwen. Het kost tijd, maar jij kunt een volledig nieuw fundament opbouwen van het vertrouwen op jouw instincten, het nemen van de juiste beslissingen, kansen grijpen, voorbereiden, oefenen, door zetten en winnen. Jij kunt alles doen wat nodig is om de trots te ontwikkelen die voortkomt het goede gevoel over jezelf en het geloof in jouw eigen potentieel.

De vaardigheid om een grootse houding te demonstreren is nauw verbonden met jouw eigen zelfbeeld. Welke stappen kun jij nu nemen dat dit een onderdeel van jouw persoonlijkheid gaat vormen. Hier volgen nu enkele suggesties.

## Hoofdstuk 9

# Opbouwen van een eindeloze lijst

Netwerk marketeers in problemen hebben vaak een ding gemeenschappelijk. Zij beschikken niet over een onuitputtelijke bron van belangstellenden die men dagelijks kan benaderen. Een van de geheimen van effectief werven, is de houding van vertrouwen en ongebondenheid aan het resultaat van het gesprek. Er mag geen wanhoop, angst of hebberigheid weerklinken in de stem van netwerk marketeer. Doordat men een eindeloze lijst heeft van wachtende belangstellenden, dan weet men na een afwijzing door een belangstellende er nog genoeg anderen zijn die wel geïnteresseerd zullen zijn. Dit is een vaardigheid, die naar onze mening, het allerbelangrijkste is dat jij jouw mensen kunt leren bij de opbouw van een succesvol bedrijf. Door jouw nieuwe teamleden dit goed te leren geef jij hen in feite de sleutels voor hun nieuwe koninkrijk.

De eerste vaardigheid die men moet leren en dupliceren is het maken van de namenlijst van de mensen met wie men de zakelijke kans graag zou willen delen. Om vervolgens over te gaan na een methode waarmee men voortdurend nieuwe mensen aan de lijst kan toevoegen. Laten wij beginnen vanaf het allereerste moment. Als beginnening heeft men nog een helder beeld van de waarde van de lijst en vrij snel zal het dan ook duidelijk worden waarom het een van de belangrijkste bezittingen van jouw bedrijf is.

Als men actief is in een bedrijfstak gericht op duplicatie, dan dient men mensen te werven voor de organisatie en hen te ondersteunen bij het ontwikkelen van leiders om zo ook

genoeg omzetvolume te kunnen realiseren dat nodig is voor het verwezenlijken van zijn eigen droomleven. Door jezelf te richten op het succes van de ander, en niet op jouw eigen belangen, zal jij veel geld kunnen verdienen met jouw bedrijf. In het begin, wanneer jij nog het enige teamlid bent, kun jij nog niet veel omzetvolume genereren. Het bestaat dan alleen uit jouw eigen consumptie en persoonlijke verkopen. Maar wil jij de levensstijl hebben die voortkomt uit het dupliceren van jouw inspanningen met behulp van een groot netwerk, dan dien jij ook het bedrijfsconcept met zeer veel mensen te delen. Velen van hen zullen ervoor kiezen om jouw klant te zijn, maar sommigen van hen zullen zelf ook een grote organisatie willen opbouwen. Voor beide groepen mensen te vinden is het gewoon noodzakelijk dat jij met zoveel mogelijk mensen spreekt. De beste manier waarop jij dat kunt doen is met behulp van een namenlijst.

Begin met het opschrijven van de namen van alle mensen die jij kent. Sluit niemand uit door voor hen een beslissing te nemen. Dit houdt nog niet in dat jij aan iedereen ook daadwerkelijk jouw bedrijf zal presenteren. Toch blijft het belangrijk om een volledige lijst op te stellen van alle mensen die men kent, zodat ook de nieuwe persoon de juiste manier van werken leert. Dus hoe bouwt men deze lijst op? Hanteer de gedachte dat jij 10 euro ontvangt voor elke naam op jouw lijst, voor de eerste 100 mensen. Daarna ontvangt 50 euro tot 200 mensen. Vanaf 200 mensen krijg jij 100 euro voor elke volgende naam. Gebruik dit voorbeeld bij elke nieuw teamlid die jij helpt starten. Jij zult merken dat dit een zeer waardevolle benadering is waarmee jij een belangrijk succesconcept leert aan jouw teamlid. Door de mensen te ondersteunen bij het opstellen van hun namenlijst, help jij hen het inzicht te verwerven in welke bedrijfstak zij werkelijk actief zijn. Het begrip bepaalt jouw missie en wat de missie zal zijn van de nieuwe mensen.

Dit vormt een van de vele mogelijkheden om jezelf aan het antwoord te herinneren op de uiterst belangrijke vraag "In welke bedrijfstak ben ik actief?". Als jij actief bent in de

bedrijfstak van het trainen van leiders die jou gaan helpen met het duwen van de kar, dan ga jij de lijst met heel andere ogen bekijken.

Sta mij toe om dit verder uit te leggen door het beschrijven van een andere analogie. Stel jezelf voor dat jij staat bij een drukke oprit van de autoweg. Jij bent in staat om iedere auto die passeert ook tegen te houden en aan de bestuurder jouw zakelijke voorstel te laten zien. Maar het is dan niet mogelijk om een selectie te doen of de mensen bereid zijn om zich te laten trainen volgens een succesvol bedrijfsmodel en of men beschikt over de juiste karaktereigenschappen (geloof, toewijding, werkethiek, persoonlijke effectiviteit) voor succes. Ga er dan ook vanuit, dat er aantal mensen zullen starten die daarover niet beschikken, maar toch ondersteun jij hen met jouw volledige toewijding. Men kan dan niet vooraf voorspellen wie uiteindelijk zal slagen in jouw organisatie. Dus om gewoonweg iedereen in te schrijven zonder te onderzoeken of zij bereid zijn om de vereiste vaardigheden te ontwikkelen, zou dus een voorbeeld zijn van het niet toepassen van een filterproces op jouw lijst.

Hier volgt nog een tweede voorbeeld om ons standpunt te illustreren. Stel je eens voor dat jij alleen de auto's tegenhoudt van de mensen die al heel succesvol in het leven zijn. Zij hebben alle inspanningen al geleverd en kunnen nu genieten van hun prestaties. Zij zijn vertrouwd met zakelijke principes en uitgestelde beloning. Zij weten dat zakelijk succes tijd vergt, en soms wel velen jaren van consistente inzet. Als jij jouw zakelijke kans alleen aan deze mensen laat zien, dan zal het de successcore misschien lager zijn dan wanneer jij iedereen de gelegenheid zou bieden om zich aan te melden. Terwijl jij in deze groep veel gemakkelijker mensen kunt trainen om een leider te zijn.

Wat zou er gebeuren met de mensen die geen succesverhaal hebben uit hun verleden, maar open staan voor coaching en bereid zijn om zich langdurig in te zetten? Natuurlijk zul jij hen ondersteunen in hun carrière als netwerk

marketer. Het lijkt een beetje op schaken. Jij doet een zet en dan doet de ander een zet. Zolang iedereen bereid is om jouw voorbeeld te volgen, een actieplan voor zichzelf te maken en een structuur op te zetten voor persoonlijke ontwikkeling, zijn zij het waard om jouw zakenpartner te zijn.

De meest productieve aanpak is, om jezelf te richten op de mensen die al op een of andere manier succes hebben bereikt in hun leven en daarnaast de deur open laten staan voor hen die bereid zijn om zich volledig in te zetten om hun droom te realiseren door middel van hun bedrijf. Dit betekent dat jij stopt met investeren van tijd en energie in die mensen die niet bereid zijn om zelfstandig de noodzakelijke stappen te zetten. Met andere woorden, sommige leiders zullen verschijnen met een historie aan succesvaardigheden die zij hebben opgedaan in andere levensgebieden. Maar ook zal jij mensen in jouw groep hebben, die helemaal geen succesvol verleden hebben, maar wel zeer gedreven zijn om het noodzakelijke werk te verzetten om uit te kunnen groeien tot een leider in onze bedrijfstak.

Met de missie van het vinden, aanwerven en ontwikkelen van leiders, ga dan op zoek naar de mensen op jouw lijst die al beschikken over de vaardigheden die jij verwacht van succesvolle mensen. Begin met de mensen die jij zou uitnodigen om zitting te nemen in de raad van bestuur bij een grote onderneming. Vraag hen het eerste om te kijken naar jouw zakelijke kans. Vervolgens ga jij op zoek naar die mensen waarover jij nog onvoldoende zekerheid hebt over hun succesgeschiedenis. Sluit de mensen waarover jij nog onzeker bent dus niet bij voorbaat al uit! Nodig hen gewoon uit voor een presentatie, waarbij jij duidelijk aangeeft naar welke groep van mensen jij zoekt voor jouw team (de bereidheid om een succesvisie te ontwikkelen voor haar eigen bedrijf, de motivatie om alles te doen om deze visie te realiseren, de toewijding om een gedetailleerd actieplan te volgen, de bereidheid om met jou samen te werken om verbetering door te kunnen voeren, etc.).