

# VEDERE ATTRAVERSO LA NEBBIA

Londra, Inghilterra. Conosciuta come la città della nebbia. La nebbia è così densa da ridurre il raggio di visione, attutire i rumori e rallentare i movimenti di chi vi è avviluppato. Per molti di noi il network marketing potrebbe essere chiamato la fabbrica della nebbia. Da lontano si vede chiaramente che il network marketing (o marketing multilivello) è un luogo luminoso ed emozionante che migliora la visione e solleva gli spiriti. È un mondo che accoglie chi arriva e che sprona a sognare tanto quanto ad osare, a lavorare molto di più di quanto si ha mai lavorato prima assaporando una libertà che non si credeva possibile. È un luogo fantastico in cui vivere e lavorare.

Le persone che partecipano al network marketing vedono questo come un settore luminoso e attraente da fuori, mentre diventa annebbiato una volta entrati. E' davvero facile perdere di vista la nostra visione, non sentire quello che dicono gli altri e vedere rallentare sempre di più i nostri progressi.

Forse conosci questo tipo di nebbia. Io mi ci sono perso all'interno. Ho passato il mio primo anno perso nella nebbia del network marketing. Ma sapevo che in questo business una persona nella media con una passione fuori dalla media può arrivare al successo. Ho conosciuto troppe persone ordinarie all'interno del network marketing guadagnare straordinarie somme di denaro. Ma per me il network marketing sembrava non funzionare. La crescita del mio business sembrava alquanto modesta e nella media, Anzi era lenta. Troppo lenta. Ma perso nella nebbia non riuscivo a capirne il perché. Lavoravo al meglio delle mie possibilità. L'unica cosa che mi faceva continuare era la mia convinzione incrollabile che la fusione di network marketing con

***"Puoi lavorare al tuo  
business full-time o part-time,  
ma non nel tempo libero."***

le aziende di alto livello era una combinazione vincente per l'azienda stessa, i clienti, i rappresentanti o i distributori. Stavo però ancora aspettando che questa convinzione si trasformasse in esperienza personale. Non volevo più stare a sentire l'ennesima persona che diceva quanto tutto gli andasse davvero bene. Le storie di successo degli altri stavano diventando un'arma a doppio taglio: erano nello stesso momento motivanti e frustranti. Volevo il mio personale successo. Sentivo che c'era qualcosa che ancora non capivo o non stavo facendo. Mi stavo perdendo qualcosa. Ma non essendo mai stato prima nel network marketing non avevo idea di cosa fosse. Non riuscivo a vedere oltre la

nebbia.

E finché non si sollevava, c'era davvero poco che potessi fare se non continuare a lavorare al meglio delle mie possibilità. Alla fine la nebbia iniziò a diradarsi. Finalmente non stavo più solo vedendo, iniziavo a guardare. Ero sopravvissuto alla curva di apprendimento del network marketing. Sapevo che il mio business avrebbe avuto una crescita perché avevo iniziato a comprendere e rendere effettivi alcuni dei concetti chiave per far crescere un business grande e affermato con il network marketing. Conoscere queste cose mi ha permesso di continuare questa impresa con forza, pazienza e sicurezza. Quando la nebbia scomparve, emersero tre principi fondamentali del network marketing. Molte persone che fanno parte del network marketing non ne hanno mai sentito parlare. Alcuni ne hanno sentito parlare ma non hanno prestato

attenzione. Abbiamo allontanato queste idee perché semplici suggerimenti, cliché o idee random. In questo modo l'importanza di questi concetti come elementi cardine è andata perduta. Come per la maggior parte delle cosiddette "idee semplici", scavando si trova una ricchezza di intuizioni infinita. I tre principi fondamentali del network marketing sono:

1. IMPEGNO COSTANTE
2. DUPLICAZIONE
3. UTILIZZARE IL TEMPO NECESSARIO

Esploriamo questi principi uno per volta. Anche se possono sembrare innocui, sono invece imperativi per un obiettivo a lungo termine e il successo del nostro business nel network marketing.

## **PRINCIPIO #1: IMPEGNO COSTANTE**

Immagina che qualcuno provi a perdere 10 kg per tornare in forma perfetta. Adesso immagina che debba decidere tra due strategie. Nella prima, si mangia moderatamente e si fa esercizio ogni giorno. La seconda permette di mangiare quello che si vuole ogni giorno senza fare esercizio. Ma ogni sette giorni bisogna digiunare, correre per dieci chilometri e sollevare pesi per due ore.

Quale di queste strategie consiglieresti? Immagina che qualcuno voglia diventare un musicista esperto. Consiglieresti di esercitarsi per 30 minuti al giorno oppure un giorno la settimana per tre ore?

La risposta è ovvia. Il principio dell'impegno costante non è di certo difficile da capire come concetto generale. La difficoltà sta nella sua realizzazione. Chi vuole avere successo nel network marketing deve saper applicare questo concetto generale nello specifico della crescita del business.

Dobbiamo dare più tempo al nostro business in modo costante se vogliamo seriamente farlo crescere. La ripartizione del tempo può variare a seconda degli obiettivi e di altri fattori. Ma se non si dà al nostro business il giusto tempo ogni giorno, regolarmente e costantemente, molto probabilmente non ci sarà nessuna crescita. La costanza è necessaria se l'obiettivo è guadagnare €300, €3.000 o €300.000 al mese. Di seguito ti elenco qualche idea pratica e psicologica da tenere a mente quando si cerca un impegno costante:

### **La disciplina è il prezzo del successo**

Successo, grandezza e carattere non arrivano da un solo momento ma sono perfezionati e formati nei momenti più tranquilli e oscuri di ogni giorno, da piccole cose noiose e almeno apparentemente insignificanti fatte una per volta. L'effetto complessivo e silenzioso di tutte queste cose è il successo. Il network marketing significa due minuti in più al telefono per conoscere gli interessi di quella persona, una tazza di caffè in più con qualcuno per presentare il proprio business, un fax, una chiamata dedicata, un corso, ecc.

Visti da soli, sono contrattamenti per nulla degni di nota, ma complessivamente alzano la concentrazione, coltivano il carattere, aumentano le competenze e si crea un team di persone con e stesse idee vincenti.

### **Puoi lavorare al tuo business full-time o part-time, ma non nel tempo libero**

E la ragione è molto semplice. Nessuno ha davvero tempo libero. Prima di sentire parlare del network marketing utilizzavamo tutte le ventiquattro ore della giornata. E la stessa cosa faremo dopo. L'unica possibilità per avere tempo per il tuo business è quello di crearlo. Il network marketing è una seccatura: non si può certo restare seduti con dei buchi sull'agenda degli appuntamenti aspettando che si riempiano da soli.

## **Crea il tuo business in “ogni angolo e fessura”**

Consiglio ai rappresentanti di creare e far crescere il loro business in ogni angolo e fessura della vita quotidiana. E' così che ho fatto crescere il mio business. Quando lavoro ho sempre dieci minuti tra un cliente e l'altro. Questa è quella fessura di cui parlo. E la maggior parte degli appuntamenti per il mio business nel network marketing vengono presi in quei dieci minuti tra un cliente e l'altro. Tra l'altro al telefono le persone sanno che hai letteralmente due minuti di tempo, quindi non si aspettano che tu dia loro tante informazioni. Questo ti permette di arrivare subito al punto, prendere l'appuntamento e chiudere la telefonata. Altri appuntamenti invece li prendo mentre sono in macchina per andare in ufficio a Capitol Hill (anche qui le persone non si aspettano una lunga telefonata se sto utilizzando il telefono in macchina).

Quali sono gli angoli e le fessure nella tua vita? Quando capitano? Quanto durano? Quali momenti della giornata possono essere utilizzati per far crescere il tuo business invece di svolgere attività insignificanti? Quali sono le attività che svolgi che danno soddisfazioni momentanee ma che sono poi di fatto improduttive?

***"Chi dice di non  
aver tempo per  
qualcosa,  
parla di priorità,  
non di fatti"***

E se questo tempo fosse utilizzato per far crescere il tuo lavoro, raggiungere i tuoi obiettivi e cambiarti la vita? Ognuno ha “angoli e fessure” nella propria vita quotidiana. Nel network marketing ciò che differenzia chi vince da chi desidera è l'utilizzo che viene fatto di questo tempo. La seguente espressione è assolutamente vera: *Chi dice di non aver tempo per qualcosa, non afferma solo un fatto, ma una sua priorità.*

## **Nel Network Marketing, un cavallo da soma è meglio di un cavallo da corsa**

I rappresentanti fanno due errori comuni nel network marketing: pensano di aver bisogno di essere velocissimi cavalli da corsa che portano subito “a casa il risultato”, oppure pensano di dover trovare un cavallo di razza che diventerà la prossima superstar dell'azienda. Io non voglio più essere un cavallo da corsa e non cerco cavalli da corsa. Ne ho visti tanti: sembrano favolosi nella stalla, al cancelletto di partenza o sulla pista dei 500 metri.

Tuttavia, oltre allo sprint iniziale, non posseggono la giusta resistenza per altro. Nel network marketing il successo non è essere un cavallo da corsa, ma essere un cavallo da soma.

Un cavallo da soma può non fare subito una bella impressione per quanto riguarda apparenza e velocità, ma sorprenderà per la sua forza, pazienza e resistenza. Come il coniglietto della pubblicità delle batterie, continua a camminare. E questo è quello che serve davvero per far crescere qualsiasi business, incluso un business nel network marketing: impegno costante e concentrazione continua.

Se parli con persone che lavorano e hanno successo nel network marketing, scoprirai che non sono veloci cavalli da corsa, ma cavalli da soma, persone che hanno provato a sognare, si sono messi in gioco e sono riusciti a perseguire i propri sogni un momento, una chiamata, un appuntamento, una riunione alla volta. Angolo dopo angolo, fessura dopo fessura. Né l'umore, la motivazione, il tempo atmosferico o la guida TV cambiano le cose. Assecondano il loro sogno con determinazione. Si prefissano degli obiettivi e poi partono per raggiungerli. Un poco alla volta ogni giorno. Si mantengono concentrati. Possiamo definirli eroi, e in realtà lo sono. Applicano un concetto semplice da capire e difficile da realizzare: impegno costante.

## **PRINCIPIO #2: DUPLICAZIONE**

Duplicazione. Durante il mio primo anno nel network marketing questo principio mi era sfuggito. Non perché fossi contrario. Lo assimilavo come un concetto generale, come la divisione cellulare. E anche io come molti altri citavo la frase di J. Paul Getty, primo miliardario Americano che affermava "Preferirei avere l'un per cento dell'impegno di cento uomini che lavorano per me piuttosto che il cento per cento del mio impegno". Ma la verità nascosta in questo principio non mi fu chiaro fino a quando non iniziai a sentirmi frustrato per la poca crescita nella mia organizzazione. Era chiaro quindi che la responsabilità fosse tutta mia. Non sapevo come creare una costante duplicazione nel mio team. Finché ho capito: stavo per restare bloccato e produrre solo poche migliaia di dollari al mese. E sapevo che erano solo quattro soldi rispetto a quello che potevo guadagnare davvero.

Iniziai a studiare coloro che facevano crescere i loro team, e il comun denominatore tra di loro era uno solo: la duplicazione. Utilizzavano tutti un metodo sistematico e semplice e la genialità del loro successo stava proprio nella sua semplicità, proprio perché semplice è la duplicazione.

## ***“Fai crescere il tuo business in ogni angolo e fessura della tua vita”***

A questo punto capire il potere matematico della duplicazione è obbligatorio. Deve esserlo. Non è un concetto che funziona solo in astratto e non nella realtà pratica. Al contrario, la duplicazione è molto più accessibile di quanto si direbbe, ma soltanto se si sa COME crearla e poi mantenerla.

Fingi di avere iniziato il vostro business nel network marketing da un mese. Che cosa succederebbe se, come rappresentante, fai aderire un'altra persona? Il mese successivo entrambi fareste le stesse cose. Se entrambi ripetete costantemente questo semplice processo per i successive dodici mesi senza che nessun altro sponsorizzi più di una persona al mese, cosa succederebbe? I numeri parlano da soli.

### **IL POTERE MATEMATICO DELLA DUPLICAZIONE SEMPLICE**

Mese 1 :  $Tu + 1 = 2$

Mese 2:  $2 + 2 = 4$

Mese 3:  $4 + 4 = 8$

Mese 4:  $8 + 8 = 16$

Mese 5:  $16 + 16 = 32$

Mese 6:  $32 + 32 = 64$

Mese 7:  $64 + 64 = 128$

Mese 8:  $128 + 128 = 256$

Mese 9:  $256 + 256 = 512$

Mese 10:  $512 + 512 = 1024$

Mese 11:  $1024 + 1024 = 2048$

Mese 12:  $2048 + 2048 = 4096$

Immagina di sponsorizzare solo una persona al mese, affiancandola per farle fare il tuo stesso lavoro. Alla fine dei dodici mesi avrai più di quattro mila persone che lavorano con te. Alla vista di questi numeri le persone di solito hanno due reazioni: la prima è di meraviglia, perché sono scioccati nel vedere il potere della crescita esponenziale proprio di fronte ai loro occhi. Come l'interesse composto: dove il valore del denaro inizia e dove finisce sono due cose molto diverse. La seconda reazione è invece quella di dubitare che la stessa cosa possa di fatto accadere nel loro business, quindi iniziano ad ignorare il potere concreto e rivoluzionario del concetto, proprio come l'interesse composto.

Chi rispetta il potere della crescita esponenziale si rende invece conto che questo gli consentirà di far leva su due dei lussi più importanti della nostra vita: il tempo e i soldi. E' necessario quindi trovare il modo di rendere questo concetto matematico il più possibile aderente alla realtà della crescita del business. E' molto più probabile che la crescita esponenziale e le sue conseguenze rivoluzionarie abbiano luogo quando i rappresentanti capiscono che esiste una infrastruttura invisibile nei team di successo.

OSASOGNAREELAVORAPERVINCERE

## Come funziona esattamente la "cosa"

Ti sei mai domandato quanto sia la ricchezza raggiunta nel network marketing? Ti domandi come funziona davvero? Per me, come ricercatore e analista di business, è importante comprendere come e perché funzionano le cose. Di seguito trovi la mia idea dell'infrastruttura invisibile che tiene insieme un grande team di successo. Questa infrastruttura, se sviluppata nel tempo, è quello che crea ricchezza.

<b>RICCHEZZA = (L' OBIETTIVO)</b>
<b>PROFONDITA' ↑</b>
<b>DUPLICAZIONE ↑</b>
<b>SISTEMA ↑</b>
<b>SEMPLICE ↑</b>

### ***L'infrastruttura invisibile che crea ricchezza nel network marketing***

Vediamo adesso come la progressione e la logica di questa infrastruttura si sposano insieme. All'inizio, il network marketing deve essere molto semplice. Nella sua forma più pura non si tratta di altro se non di riunire i clienti dei nostri prodotti o servizi e qualche rappresentante (o qualcuno che riunisca i clienti). È l'essenza di quello che facciamo. A volte i veterani dimenticano che questo non è così "facile" come sembra. Condividere un sistema ti permette di dare ai nuovi partecipanti una guida e un supporto. Il sistema, o "una pista su cui correre", permette loro di duplicare altri proprio come voi avete modellato loro.

Nel tempo avrai un gran numero di persone che ti porteranno ognuno nuovi clienti. Questo è quello che si chiama profondità. Una profondità di tipo costante porta alla *ricchezza*. Esaminiamo brevemente ogni componente di questa infrastruttura.

#### **Semplice**

Semplicità. E' il fondamento su cui costruire ogni altra cosa, il punto di partenza. E' quello che la maggior parte dei leader di settore dicono senza stancarsi: "Mantieni il tuo business lineare, elementare, divertente". Questa è la genialità dentro il consiglio.

#### **Semplicità imbarazzante**

La maggior parte dei nuovi arrivati nel network marketing, soprattutto i professionisti, mandano all'aria questo principio. Il fatto è che non concepiamo la genialità della semplicità. Per noi è semplicemente... beh... troppo semplice. Non è abbastanza sofisticato. Manca di classe. Non è professionale. Nessuna eccitazione. Per questo iniziamo a partecipare a questo cosiddetto network marketing, ma a modo nostro, sbuffando e sgobbando così da sentirci meno imbarazzati. Porteremo la nostra azienda e lo stesso network marketing ad un livello più alto, allineandolo ai nostri standard professionali invece di abbassarci ad una semplicità tale.

Abbiamo abbastanza sesto senso per gli affari per scorgere un'opportunità, e partecipiamo, non senza una grande dose di arroganza (in realtà un eufemismo per ignoranza professionale), e ci abbassiamo a fare parte

del network marketing. Segretamente però, siamo impazienti di sistamarlo, ripulirlo e renderlo più emozionante, e così facendo, dimostriamo la nostra ignoranza e soprattutto uccidiamo qualunque possibilità di creare ricchezza.

13

*La ricchezza è possibile solo se manteniamo le cose così semplici da poter essere duplicate. Chi seguirà questo principio si arricchirà, chi non lo seguirà, si stancherà.*

## **Sistema**

Nel network marketing, avere un sistema è il mezzo migliore per insegnare una metodologia semplice di crescita per un business. È creare una pista su cui correre. Una mappa stradale, che da indicazioni ai partecipanti così da sapere che cosa fare e in che modo, li aiuta a concentrare in modo efficace la loro energia e motivazione su due cose essenziali del network marketing: accogliere i rappresentanti e insegnar loro in che modo duplicare in modo sistematico lo stesso processo di continuo.

## **E' necessario "collegare la spina" al sistema**

Joel Goins è uno dei migliori insegnanti di network marketing. Ha idee e istinto migliori di chiunque altro abbia mai conosciuto quando si tratta di capire le persone e il network marketing. In questo settore è il mio mentore. Goins ha ripetutamente affermato che: *"E' necessario collegare la spina al sistema"*. La prima volta che l'ho sentito dire così, non ho obiettato. Ho annuito, capito vagamente di cosa parlava, e sono andato oltre. Non avevo assolutamente capito che cercava di trasmettermi uno degli aspetti più importanti di questo settore, un patrimonio dettagliato che potevo capire oppure perdere.

Alla fine compresi che senza un sistema da seguire, la maggior parte delle persone nel network marketing sono come locomotive molto potenti senza binari su cui muoversi: si arenano e non vanno da nessuna parte. Iniziano con una grande motivazione e visione ma mancano di un metodo sistematico di crescita e creazione di un reddito, si scoraggiano e vedono

dissolversi energia, entusiasmo e speranza, pensando che manchi qualche cosa in loro che impedisce il successo. In realtà, l'unica cosa che manca è un metodo sistematico di crescita del loro business.

## **Duplicazione e profondità**

La profondità si crea quando le persone portano nuovi rappresentanti che poi ne portano altri e così via. Più questo processo funziona, più crea profondità e in cambio porta ricchezza. Pensando in termini generazionali o genealogici, quando qualcuno sponsorizza un nuovo rappresentante, è come se gli desse vita: la nuova generazione. Quando questo bambino ha a sua volta bambini, i genitori originari diventano nonni. La profondità si raggiunge quindi quando i rappresentanti (i genitori) cominciano a vedere i proprio figli generare altri figli e nipoti. Fin quando i più piccoli non iniziano a "riprodursi come conigli" la profondità non viene raggiunta. In questo modo:

Tu (il genitore)

Il rappresentante sponsorizzato da te (tuo figlio)

Il rappresentante sponsorizzato da lui (tuo nipote)

Il rappresentante sponsorizzato da voi (tuo pronipote)

E' sempre gratificante quando un rappresentante ne sponsorizza un altro, ma non è ancora niente. E' più emozionante quando un rappresentante sponsorizzato da te *ha nipoti suoi*.

In quel momento si crea davvero qualcosa. La profondità generazionale è il segnale che c'è vita e energia nella tua organizzazione, che le persone che fanno parte del business sono state ben istruite e supportate, e ora è il loro turno di fare lo stesso. Questo crea ricchezza.

### **Collegare i puntini**

Concentrarsi su un metodo semplice e sistematico di crescita crea duplicazione e profondità. Quando questo accade, si raggiunge l'obiettivo, la ricchezza. (Nota il paradosso: se ci concentriamo solo sulla ricchezza, essa non verrà raggiunta nel network marketing, ma se ci concentriamo sulla duplicazione e aiutiamo gli altri ad avere successo creando un sistema che migliora la probabilità del successo degli altri, raggiungeremo quasi senza accorgercene il nostro obiettivo. A volte si raggiunge lo scopo mirando nella direzione opposta).

### **PRINCIPIO # 3: UTILIZZA IL TEMPO NECESSARIO**

Quando è stata l'ultima volta che hai provato a riparare qualcosa di semplice in casa o in auto? Il compito sembra semplice e fattibile. Fai una stima del tempo, energia e denaro necessari per eseguire il lavoro. Spesso alla fine scopri che i "progetti semplici" sono più difficili di quanto ti aspettavi e le stime iniziali non sono così accurate.

Far crescere un grande business nel network marketing è più o meno così. Il compito è più grande di come lo immaginiamo (per fortuna lo è anche il guadagno sul nostro investimento). Il terzo principio ti ricorda di essere pazienti: ambientati, guardati intorno e non perdetevi di vista lo scopo. Ricordati di utilizzare il tempo necessario.

Questo principio come il primo sull'impegno costante, non è difficile da capire, tuttavia non ho mai lavorato in un settore in cui le aspettative vengono tanto distorte e il tempo tanto alterato come nel network marketing. A volte si perde in realismo. In questo libro spero di iniettarne un po', perché il realismo non deve scoraggiare ma rendere liberi, permette di prepararsi per i guadagni di medio e lungo termine.

Senza una dose di realismo le persone partono con false aspettative. Quando il loro business cresce meno di quello che si aspettano pensano che il metodo non funziona oppure che non funziona per loro. La prima è la conclusione del settore del network marketing in generale. La seconda invece è specifica e diretta alla persona che non si ritiene più in grado di raggiungere lo scopo. In ogni caso, entrambe le conclusioni errate portano a fermare la crescita del business. A volte è un'uscita formale, altre volte è morte per negligenza: non si fa nulla per alimentare e far crescere il business, lo si lascia morire e poi se ne paga il prezzo. Si stacca semplicemente la spina.

### **Pazienza**

Il resto del libro ti aiuterà a "utilizzare il tempo necessario". Ci vuole tempo, molto tempo, per far crescere un business nel network marketing con profondità e duplicazione. Ci vuole tempo per iniziare come nuovo rappresentante e per raggiungere posizioni di leadership disponibili. Ci vuole tempo per distogliere l'attenzione dall'obiettivo della ricchezza e portarla invece sui mezzi per raggiungerla. Ci vuole tempo per capire la curva invisibile dell'apprendimento e le abilità adatte per questo tipo di business. Ognuno di noi poi entra in questo settore con il suo personale bagaglio culturale.

Ci vuole tempo per imparare cos'è il network marketing, per imparare a fidarsi di se stessi come leader o impiegati, per comprendere quanto è vasto questo settore e quanto questa sia l'occasione di una vita. Qualsiasi sia la curva di apprendimento del rappresentante, si ha bisogno di tempo per entrare nel settore. E' importante capirlo e continuare ad impegnarsi.

Il principio di “utilizzare il tempo necessario” è generalmente da considerarsi come un periodo di tempo. Di solito si intende dal momento in cui entriamo a far parte del settore come rappresentanti fino a quando il business produce un reddito importante. Sono d'accordo con questa misurazione.

## **Utilizza il tempo necessario ogni giorno e ogni settimana**

Fermiamoci a pensare all'idea di “utilizzare il tempo necessario” da un'altra prospettiva. Se il nostro business sta crescendo, dobbiamo dargli tempo sia giornalmente che settimanalmente. Se non lo facciamo è improbabile che il nostro business possa crescere, anche se siamo diventati rappresentanti da mesi o anni.

Quando interagisco con altre persone nel network marketing, non sono tanto interessato a sapere da quanto tempo sono nell'azienda, quanto a quante ore trascorrono a lavorare sul loro business. Entrare in questo business non significa nulla. Lavorare sul business è tutto.

### **Misurare il tempo come i piloti**

Sarebbe interessante, in un settore come quello del network marketing dove ognuno è un rappresentante indipendente, se tenessimo traccia del tempo come fanno i piloti. Quando vogliamo determinare da quanto tempo uno di loro è pilota,

non chiedono “da quanto tempo voli?” o “Da quanto tempo sei un pilota?”. Non interessa sapere da quando ci si è interessati al volo, quanti corsi o seminari hanno frequentato, quante cose sanno sulle leggi fisiche del volo o quanto hanno studiato i manuali dell'aviazione. Non sono nemmeno interessati a quando ci si è iscritti ad un corso. I piloti vogliono solo sapere una cosa: “Quante ore hai volato?”. Tutto ciò che vogliono sapere è quante ore si è rimasti seduti in cabina e volato su di un aereo. La risposta dice tutto.

C'è una grande differenza tra chi ha volato per 15 ore e chi ne ha volate quindicimila!

*Nel network marketing c'è solo una cosa che conta come le ore di volo: mostrare la presentazione del vostro business a qualcuno.* Il tempo in cui si fa business. E' tutto qui. È un business fatto di persone, di situazioni faccia a faccia, e se non riusciamo ad ottenere un incontro per presentare il nostro business di fronte ad altra gente non stiamo facendo ore di volo. Possiamo immaginarci piloti, leggere il mensile dei piloti, guardare video, andare ai seminari e ai meeting settimanali dei piloti. Ma niente di tutto questo conta come il volo. In realtà non stiamo andando da nessuna parte. E' solo un finto movimento.

Forse è per questo che Rosetta Little, una delle persone con il reddito più elevato nel network marketing nonché una mia eroina, dice: “*Chi mostra più presentazioni vince*”. Lei sa che nient'altro farà crescere di più un team come questo.

### **Aspettative realistiche e false pressioni**

Se imparassimo a pensare come i piloti in termini di “ore di volo”, riusciremmo a portare più realismo alle aspettative di qualche rappresentante e allo stesso tempo si ridurrebbero le false pressioni degli altri. Pensa alle migliaia di persone nel network marketing che hanno davvero tre o quattro ore a settimana da dedicare al loro business. Sono realmente impegnate a seguire altre priorità.

Spesso si cerca il confronto con chi è entrato nel settore nello stesso periodo ma ha molto più tempo da dedicare al business ogni settimana rispetto a loro. E' un paragone ingiusto e al rappresentante sembrerà un fallimento lavorare part-time, mentre in realtà sta facendo un ottimo lavoro. È molto più realistico valutare il tasso di crescita di un business dal numero di ore che si sfruttano per esso. In questo modo sarà possibile liberarsi dalla maledizione del falso paragone.



## ***“Successo non significa essere un cavallo da corsa, ma un cavallo da soma”***

D'altro canto, nel network marketing ci sono anche persone con aspettative molto particolari, per cui per diventare ricchi basta firmare una carta, lavorare un poco e poi aspettare. L'aiuto migliore per queste persone sarebbe dimenticarsi di essersi affiliati all'azienda e i rappresentanti farebbero meglio a chiedersi: “Quante ore di volo ho fatto per il mio business?”. Molti di loro sarebbero scioccati nel constatare di aver fatto solo poche ore di volo in un lungo periodo! E ancora si domandano perché il loro business “non sta decollando”. *Se non lavori in modo costante per aumentare le ore di volo non ha senso poi farsi prendere dallo sconforto se il business non raggiunge gli obiettivi voluti. Le due cose sono collegate.*

### **La lista controllo della realtà**

Questi tre principi del network marketing (impegno costante, duplicazione e utilizzo del tempo necessario) ti permettono di fare quelle domande utili per una tua lista della realtà: ti stai impegnando con costanza nel tuo business? Oppure i tuoi sforzi sono sporadici e non pianificati con cura? Vedi la duplicazione nel tuo business? Sai in che cosa consiste la duplicazione nel network marketing? Hai capito perché è di primaria importanza? Sai come creare e portare avanti la duplicazione? E per finire, hai aspettative finanziarie realistiche? Hai fatto molte ore di volo? Quante? Perché non riesci a farne di più? Per colpa di tempo, abilità, paura, momento di stallo o altro? Se pensi che questa sia un'opportunità reale, che cosa ti frena dallo sfruttare appieno i vantaggi al meglio delle tue abilità?

Mentre aspetti che la nebbia si alzi per poter “vedere” quello che fai nel tuo business, concentrati su altre cose che ti mantengono sulla rotta giusta anche se ti sembra di volare alla cieca. La prima di queste cose è riconoscere che avere successo non è un caso.