

INHOUDSOPGAVE

Introductie: De belofte van netwerk marketing	1
Stap 1: Visie ontwikkelen	7
Stap 2: Planning	33
Stap 3: Werven	49
Stap 4: Inschrijving, de kracht van werven	113
Stap 5: Training	127
Stap 6: Persoonlijke ontwikkeling	137
Stap 7: Doorgroeien tot leiderschap	163
Afsluiting: De 7 stappen met elkaar verbinden	175
Over de auteur	181
Over de uitgever	183
Meer boeken	185

Introductie: De Belofte Van Netwerk Marketing

Vormt netwerk marketing of multilevel marketing (MLM), zoals het nog vele jaren geleden werd genoemd, een legitiem voertuig dat bijna iedereen kan gebruiken om financiële vrijheid vanuit huis te scheppen? Of is het toch een groot zwart gat van frustraties waarin de grote meerderheid terecht komt die zich misleid voelen door de zoete beloftes van economische vrijheid. Zij trachten op vele manieren hun vrijheid te verkrijgen, maar blijken nooit in staat te zijn het niveau van succes te behalen waarvan men eens droomde. De werkelijkheid is dat beide kan gebeuren. Het feit dat sommigen in staat zijn om grote successen te behalen, rijkdom te vergaren en het leven van hun dromen te leiden, terwijl vele anderen grote moeite hebben om ook maar iets te bereiken, is niet het gevolg van toeval of geluk.

Het tegenovergestelde is waar, er zijn vele goede verklaringen waardoor men het ene of het ander heeft kunnen waar maken. Netwerk marketing, is net zoals vele andere beroepen, deels een kunst maar ook een wetenschap. Er zijn duidelijke, voorspelbare redenen waarom sommige wel slagen de beloftes van rijkdom en succes die netwerk marketing biedt, wel te verwezenlijken en anderen niet.

Dit boek behandelt het Zeven Stappen Plan dat het geheim ontrafelt waarom sommigen wel in staat zijn om financiële vrijheid te behalen en leven van hun dromen te leiden. Het is dan ook geen verrassing dat zulke topverdieners onze bedrijfstak met zoveel plezier en enthousiasme benaderen. Het Zeven Stappen Plan dat nu volgt is het resultaat van veertien jaar persoonlijke ervaring in het opbouwen van een

netwerk van vele miljoenen. Het is de compilatie van het trainen van duizenden netwerk marketing leiders en duizenden uren persoonlijke ervaringen van wat wel en niet werkt.

Als jij denkt dat de training en coaching alleen iets is voor de elite en super begaafden mensen, laat mij dan even deze misvatting wegnemen door mijn eigen verhaal te vertellen. Ik ben voor het eerst in contact gekomen met netwerk marketing in 1991 toen ik reageerde op een advertentie in een tijdschrift. Toen was ik een succesvolle tandarts die meer dan 100.000 euro per jaar verdiende. Het probleem dat ik toen had was, dat ik wel genoeg geld verdiende, maar dit ook gepaard ging met veel stress. Dit werd mede veroorzaakt door de zware belasting van mijn lichaam ten gevolge van mijn werk, ik had veel last van mijn nek en rug. De stress kwam ook voort uit het moeten leiding geven aan een team van 15 mensen. Ik was niet de eigenaar van het bedrijf maar ik was zelf eigendom van het bedrijf geworden. Vrije tijd was alleen iets waar ik anderen over hoorde praten.

Dus toen ik voor het eerst hoorde over de mogelijkheden die netwerk marketing mij bood om mijn arbeidsinkomen te vervangen door een passief inkomen, en ook nog genoeg vrije tijd daarbij te hebben, klonk dat erg aantrekkelijk. Maar ik had nog een ander probleem. Ik was een schuchtere, introverte tandarts die niet excelleerde in het leggen en onderhouden van contacten. Ik had geen enkel idee wat vereist was om een netwerk marketingbedrijf op te bouwen dat miljoenen opleverde. En ik was aartsbenauwd om met andere mensen te praten! Net zoals zo velen, was ik bang om mijn vrienden en familie te benaderen. Ik vreesde, dat zij mij niet meer aardig zouden vinden of zelfs beledigd zouden zijn door mijn pogingen te werven voor iets, waarvoor zij geen belangstelling zouden hebben om zelf te gaan doen. Wat mij nog veel meer vrees inboezemde, was de angst te moeten praten met vreemden. In het kort, ik was niet direct de persoon die men het familiefortuin zou willen toe vertrouwen. In feite een van mijn mentoren, Randy Anderson, is er nog steeds trots om het

grote publiek te vertellen dat ik niet in staat was om met drie mensen voor te gaan in een stil gebed!

Dus hoe is het mogelijk geweest met dergelijke grote angsten en tekorten, om te leren succesvol te zijn in netwerk marketing, maar zelfs anderen te leren en te inspireren om ook succesvol te worden? Het antwoord hierop is om elk element, dat nodig is om succes te bereiken, in detail te analyseren, een robuust programma van persoonlijke ontwikkeling te volgen, en het zo goed te beheersen dat ik het aan anderen kan leren om te dupliceren. Ik geloofde dat ik succesvol kon worden in een bedrijfstak waar effectieve communicatie, het bouwen van relaties en principieel leiderschap zo belangrijk zijn, dat dan iedereen die met dezelfde toewijding deze informatie bestudeerd en toepast in de dagelijkse praktijk, een netwerk marketing dynastie kan bouwen.

Mijn studie van wat vereist is om effectief een grote organisatie op te bouwen gaat nog steeds voort tot op de dag van vandaag. Er zijn gebieden waarop ik mezelf als een expert kan beschouwen, terwijl ik op andere vlakken nog veel moet leren. Zoals jij zult lezen in de vele pagina's die gaan volgen, heb ik geleerd dat succes in deze bedrijfstak voort komt uit het beheersen van zeven verschillende, toch onderling verbonden disciplines. Zodra jij deze beheerst, dan zul jij ook succesvol worden. Niettemin zijn deze stappen naar succes afhankelijk van twee belangrijke principes die wij nog nader gaan verkennen:

1. Massale, consistente en persistente actie ondernemen
2. Dagelijks werken aan de verbetering van jouw persoonlijke effectiviteit met anderen

Wij moeten de gewoonte ontwikkelen om voortdurend te blijven kijken naar wat wel werkt in onze persoonlijke en zakelijke communicatie. Tegelijkertijd moeten wij ook blijven zoeken wat er eventueel nog kan ontbreken, waarmee wij dan vervolgens in staat zijn om onze persoonlijke effectiviteit en productiviteit te vergroten. Door dit zo te doen voorzien wij

de motor voor constante verbetering steeds weer opnieuw van brandstof.

Onze bedrijfstak spreekt regelmatig over het grote aantal die meer dan een miljoen per jaar verdienen, waarbij er zelfs enkelen zijn die dit maandelijks verdienen. Natuurlijk zijn er de grote groepen die tussen de 1.000 en 10.000 euro per maand verdienen. Maar het overgrote deel van de mensen die starten met netwerk marketing, stoppen ermee voordat zij het succesniveau bereiken waarvan zij eens hebben gedroomd toen zij zich inschreven. Vaak blijkt het dat zij onvoldoende gemotiveerd zijn. Men heeft niet de inspanning geleverd, de training ontvangen en de persoonlijke vaardigheden ontplooit om de gedroomde inkomens te kunnen verdienen. Net zoals in vele andere beroepen, zijn er genoeg mensen die de ambitie of doorzettingsvermogen hebben bij de opbouw van hun eigen bedrijf, toch zijn voorbestemd om te falen voordat zij ooit de kans hebben gehad om de nieuwe topverdiener in te schrijven. Het goede nieuws is dat iedereen die beschikt over de zelfmotivatie om effectief bezig te blijven voor de lange termijn en ook open staat voor coaching, kan een groots bedrijf opbouwen. Het vereist de voortdurende toewijding in het volgen van het zeven stappen systeem, dat ik behandel in dit boek, en door ook de eeuwige student te worden van dit beroep. Voor dat ik in detail deze stappen ga behandelen, laten wij eerst kijken naar het voertuig dat dit succes mogelijk maakt: het netwerk marketing concept.

Netwerk marketing kent zijn oorsprong in de Verenigde Staten meer dan 50 jaar geleden. Het is een vorm van directe verkoop geformuleerd rond het concept van het ontwikkelen van tevreden klanten die graag hun enthousiasme voor de producten (evenals voor de mogelijkheid om een aanvullend inkomen te verdienen) met anderen willen delen die graag hetzelfde willen doen. Netwerk marketers zijn zelden beroepsmatige verkopers. De meesten werken in deeltijd, terwijl maar een kleine groep voltijds werkt. Ook al wordt men

aangemoedigd om te gaan verkopen, gaat dit niet gepaard met quota's of exclusieve werkgebieden. Het is in deze bedrijfstak goed mogelijk om succesvol te zijn door te producten zelf te gebruiken en deze (met de inkomensmogelijkheid) aan te bevelen bij anderen en hen die geïnteresseerd zijn ook in te schrijven. Het is niet nodig om een groep van enthousiaste bedrijfsbouwers te hebben om succesvol te zijn. Velen die 10.000 euro per maand verdienen, hebben vier tot zes leiders ingeschreven die elk weer een kleine groep mensen hebben geworven. Succes groeit als de mensen de producten gebruiken en enkele gelijkgestemden inschrijven die hun gedrag dupliceren.

In netwerk marketing worden fortuinen op gelijke wijze geschapen als met samengestelde interest. Succesvolle vertegenwoordigers schrijven enkele mensen in, die weer hetzelfde doen, enzovoort. Als het aantal vertegenwoordigers van elke volgende generatie blijft groeien, ontstaat er een organisatie die veel meer kan bereiken dan een man of vrouw alleen.

Hier is het typische voorbeeld van groeimodel van de geometrische progressie:

Jij

Sponsort 4 anderen

Die elk weer 4 anderen sponsoren... ofwel 16 vertegenwoordigers.

Die elk weer 4 anderen sponsoren... ofwel 64 vertegenwoordigers.

Die elk weer 4 anderen sponsoren... ofwel 256 vertegenwoordigers.

Die elk weer 4 anderen sponsoren... ofwel 1024 vertegenwoordigers.

Enzovoort...

Als de eerste sponsor, ga jij op zoek naar vier mensen die bereid zijn om de drie dingen te doen: de producten en de diensten van het bedrijf te gebruiken, vervolgens aan te bevelen aan anderen en daarna anderen te werven die graag

een inkomen willen verwerven door middel van deze drie activiteiten. Jij zult waarschijnlijk nooit van tevoren weten hoeveel mensen van de 256 of 1024 werkelijk in jouw lagere niveaus zullen verschijnen. Dit wordt in belangrijke mate bepaald door jouw handelingen bij het zoeken van de vier bedrijfsbouwers die jouw gedrag gaan dupliceren.

Ja, ook ik weet dat in de praktijk er geen enkele organisatie is die eruit ziet volgens dit of een ander groeimodel. Elke organisatie bestaat uit mensen met verschillende niveaus van ambitie, communicatieve vaardigheden en effectiviteit. Er zullen mensen die veel personen zullen aanwerven, terwijl anderen er met veel moeite slechts enkelen kunnen vinden. En er zal ook een groep zijn die helemaal niemand inschrijft!

Dit groeiconcept zorgt nog voor een ander opmerkelijk fenomeen. In het begin heb jij alleen jouw eigen krachten ter beschikking en kost het veel moeite om jouw organisatie te laten groeien. Dit kan men het beste bereiken door massale, nooit aflatende actie. Nadat jij andere bedrijfsbouwers aan jouw team hebt kunnen toevoegen, heb jij anderen die jouw inzet dupliceren. Als zij blijven doorgaan met het inschrijven van mensen, dan gaat jouw groep geometrisch groeien. Ook zal na een bepaald tijdstip de verdubbeling gaan plaats vinden. Vanaf dit moment zal jouw groep met horten en stoten zich gaan ontwikkelen. Jij hoeft steeds minder moeite te doen om jouw groep te laten groeien. Later zal ik hierop nader ingaan hoe jij dit moment zo snel mogelijk in jouw bedrijf teweeg kunt brengen.

Sinds 1950 heeft netwerk marketing verschillende rechtszaken succesvol doorstaan. Er is nu een raamwerk van wettelijke bepalingen waarmee men in staat is om onderscheid te maken tussen legale netwerk marketingbedrijven en illegale piramidespellen of kettingbrieven. Deze oplichtingpraktijken hebben onze bedrijfstak in diskrediet gebracht en weerhouden nu nog steeds mensen om samen te werken met betrouwbare bedrijven. Zij stichten bij het onwetende publiek veel

verwarring over wat nu wel of niet legaal is.

In de Verenigde Staten heeft de DSA (Direct Selling Association) hoge standaarden en normen vast gelegd waaraan bedrijven moeten voldoen willen zij toegelaten worden als lid van de DSA. Deze organisatie bestaat al meer dan 100 jaar en ongeveer 150 van de meest ethische en succesvolle Amerikaanse bedrijven hebben beloofd zich aan de ethische regels van de DSA te houden. Zij vormen ongeveer 90% van alle bedrijven in onze bedrijfstak. De missie van de DSA is: "Om te beschermen, te dienen en de effectiviteit van de leden en hun onafhankelijke vertegenwoordigers te bevorderen. Ervoor zorg te dragen dat de marketing door de leden wordt uitgevoerd volgens de hoogste ethische standaards en om de klanten te dienen." Vertegenwoordigers van de bedrijven hebben zich akkoord verklaard met de navolgende standaarden:

- Jouw potentiële klanten te vertellen wie jij bent, waarom jij hen benadert en welke producten jij verkoopt;
- Hen uit te leggen hoe men een bestelling kan annuleren en producten kan retourneren;
- De privacy van de klanten te respecteren door hen te bellen op een tijdstip dat hen uitkomt;
- Op verzoek van de klant onmiddellijk een demonstratie of presentatie te beëindigen;
- Accurate en betrouwbare informatie te verstrekken over de prijs, kwaliteit, hoeveelheid, prestaties en beschikbaarheid van een product of dienst;
- Een geschreven nota af te geven in een taal die de klant kan begrijpen;
- Jouw naam en contact informatie te verstrekken evenals de gegevens over het bedrijf dat jij vertegenwoordigt;
- Een volledige beschrijving te geven over de garantie of zekerheden die jij geeft.

De niet-DSA-leden vormen slechts 10% van alle verkopen die in de USA worden gedaan. Het zijn er nu ongeveer 1.500 in aantal. Vele van deze bedrijven zijn erg klein en slecht gefinancierd. Dit leidt tot het verschijnsel dat velen na drie jaar niet meer bestaan. Zulke grote aantal mislukkingen geeft onze bedrijfstak een slechte naam. Immers niet alleen het bedrijf gaat over de kop, ook voor de distributeurs gaat hun droom in rook op. Al hun inspanningen om een eigen bedrijf op te bouwen blijken voor niets te zijn geweest. Deze epidemie benadrukt het belang om te kiezen voor een bedrijf dat financieel gezond is, beschikt over een excellente productlijn en een goed doordacht bedrijfsplan. Als een onafhankelijke distributeur een stabiel bedrijf selecteert om mee te gaan samen werken, dan vergroot hij of zij de kans dat haar organisatie nog vele decennia lang blijft bestaan.

Laten wij nu naar de eerste stap kijken die vereist is om een succesvol bedrijf op te bouwen. Het draait hierbij om het identificeren van jouw redenen om te starten en het ontplooiën van een visie die jou inspireert om grote prestaties te leveren.

Stap 1:

Visie ontwikkelen –

De redenen bepalen
om te starten.

Creëer een uitdagende visie

Visie is de vaardigheid om de muziek in de toekomst te horen. Geloof is de vaardigheid om nu te dansen.
Jay Davis Clarke

De meeste mensen die starten met netwerk marketing voelen zich om specifieke redenen aangetrokken tot deze bedrijfstak. Natuurlijk is de meest voor de hand liggende reden het geld – en alles wat men met geld kan doen. Voor anderen kan de motivatie voort komen uit het verlangen om een bevredigend en leuk beroep te hebben. Of men is onder de indruk van de mogelijkheid van persoonlijke vrijheden die het biedt. Dan wel wil men graag met anderen samen werken in een team om iets leuks te bereiken en iets te betekenen in de levens van anderen door middel van superieure producten en financiële mogelijkheden. Laten wij eens kijken naar de verschillende motivatie gebieden zoals die voor jou gelden en hoe zij in verband staan met scheppen van waarde voor jouw potentiële klanten.

Meer dan alleen geld

Misschien werd jij in eerste instantie tot netwerk marketing aangetrokken, omdat jij herkende dat een manier was om extra inkomen te verwerven. Of jij had het verlangen om het leven voor jezelf en jouw gezin aangenaamer te maken door elke maand extra geld bij te verdienen. Dan wel zag jij de kans om voldoende te verdienen, zodat jij de lening voor de auto zonder eigen geld meer kon gaan aflossen. Misschien wilde jij wel jouw inkomen volledig gaan vervangen door een passief inkomen, zodat jij meer tijd zou overhouden voor jouw passies en hobby's.

Ongeacht wat jouw motivatie ook was, het zal jou helpen een duidelijk beeld te krijgen wat jij hoopte te bereiken toen jij jezelf inschreef als een onafhankelijke vertegenwoordiger. Door dit te doen ben jij in staat om te bepalen welk bedrag voor jou de moeite waard is om gemotiveerd aan het werk te blijven, ook gedurende de periodes dat het even tegen zit. Jouw vaardigheid om helderheid te verkrijgen over jouw motivatie, is de eerste stap in het formuleren van een gedetailleerd plan

om het inkomensniveau te bereiken dat de verwezenlijking van jouw dromen mogelijk maakt. Als het bijvoorbeeld jouw droom is om 10.000 euro per maand te gaan verdienen na enkele jaren, dan heb jij een heel ander plan nodig dan als jij alleen genoeg wil verdienen om de autofinanciering te kunnen aflossen.

Vaak is het zo, dat zij die voor het eerst kennis maken met netwerk marketing, hebben wel een idee van hoeveel geld zij willen verdienen, maar hebben nog geen duidelijk idee voor welk doel zij het geld gaan gebruiken. Het is belangrijk om te weten hoeveel men wil verdienen, maar net zo belangrijk is ook waarom jij het wilt verdienen. Geld alleen is zelden in staat om genoeg motivatie te verlenen die de mensen kan blijven stimuleren om de dagelijkse stappen te blijven ondernemen die nodig zijn om een netwerk marketing dynastie op te bouwen. Als jij voor jezelf geen duidelijk beeld hebt waarom jij werkt als een onafhankelijke vertegenwoordiger, sta dan eens stil bij de volgende zaken als geld geen probleem meer voor jou zou zijn:

- Zou jij nog jouw huidige beroep blijven doen? Zou jij eerder met pensioen gaan of liever in deeltijd gaan werken?
- Zou jij blijven wonen waar jij nu woont? Als jij een nieuw huis zou willen kopen, waar zou dat zich bevinden en hoe zou het eruit zien?
- Zou jij een andere auto rijden en nog ander speelgoed voor jezelf kopen?
- Hoe zou jouw gezin gebruik maken van een riant passief inkomen?
- Zouden jouw kinderen nog steeds naar dezelfde school gaan?
- Zou jij al jouw schulden aflossen en genieten van de financiële vrijheid?
- Zou jij investeren in onroerend goed, aandelen of andere vormen van investeringen?
- Zou jij gaan reizen om de wereld te verkennen? Zo ja, waar wil jij graag naar toe gaan?

- Zou jij graag onbezorgd gaan winkelen? Wat ga jij dan kopen?
- Hoeveel tijd en geld zou jij willen besteden aan liefdadigheid?
- Aan welke hobby's en passies zou jij graag meer tijd besteden? Zou jij graag een nieuwe vaardigheid willen leren of een nieuwe sport willen beoefenen?
- Zou jij graag jouw eigen pensioenfonds willen opzetten?
- Zou jij graag terug willen naar school om een opleiding af te ronden of gewoon iets nieuws leren voor het plezier?
- Zou jij jouw bedrijf willen gebruiken om meer tijd te investeren in persoonlijke ontwikkeling?
- Zou jij een leiderschapsrol willen hebben in jouw kerk, bedrijf of buurtgemeenschap?
- Zou jij voor jouw partner en vrienden een plezierig en bevredigend leven willen scheppen?
- Zou jij graag meer tijd willen hebben voor vrijwilligerswerk?
- Zou jij graag jouw vrije tijd willen gebruiken om jouw zelfvertrouwen te vergroten?

Bij het maken van de plannen hoe jij een verschil in de wereld wil maken met behulp van jouw netwerk marketingbedrijf, wordt jij alleen maar beperkt door jouw eigen creativiteit en verbeelding. Hoe vreemd het ook mogen lijken, sommigen hebben angst voor rijkdom, omdat financiële overvloed voor hen gelijk staat aan verleiding, zonde en corruptie. Hoe vaak heb jij wel niet gehoord dat geld de bron is van alle kwaad? Geld op zichzelf, is niet goed of slecht. Het is onze beslissing hoe wij geld gebruiken, die bepaalt of het goed of slecht karakter krijgt. Als jij de angst hebt voor het scheppen van rijkdom ten gevolge van deze redenen, staan er dan ook eens bij stil hoeveel goeds jij met rijkdom kunt doen. De mogelijkheden die het jou biedt om de minder bedeelden in onze samenleving ermee te helpen.

Neem nu enkele minuten de tijd en bepaal wat jouw redenen zijn om jouw gewenste inkomen te bereiken en waarom jij gestart bent met netwerk marketing. Laat jezelf niet op een dwaalspoor brengen door twijfel, gebrek aan geloof of duidelijk hoe jij het inkomen zult gaan verkrijgen. Ik zal later gedetailleerd met jou gaan bespreken hoe jij een actieplan kunt maken dat behulpzaam zal zijn bij het realiseren van jouw dromen. Voor dat jij nu verder gaat, beantwoord eerst de navolgende vragen:

- Als jij over vier jaar terug zou denken aan deze dag, hoeveel dien jij dan per maand te verdienen om dan te kunnen zeggen dat het starten als onafhankelijke distributeur de beste beslissing ooit is geweest die jij hebt genomen?
- Wat zijn jouw tien belangrijkste redenen om te starten met netwerk marketing?

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

Schep een uitdagende visie

Nu jij jouw belangrijkste redenen hebt opgeschreven voor het starten van jouw eigen bedrijf, is nu het moment aangebroken om deze te gaan omzetten naar een inspirerende, gepassioneerde visie die jou voortdurend zal prikkelen en hen die deze visie met jouw delen. Misschien heb jij een bescheiden motivatie om jouw bedrijf te starten. Of zijn jouw redenen nogal conservatief van karakter. Of ben jij redelijk tevreden met jouw huidige leven en werk. Als dit voor jou van toepassing is, dan is het erg waarschijnlijk dat jouw visie een uitbreiding of vergroting is van jouw huidige levensstijl met enkele verbeteringen op bepaalde vlakken waar jij het leven als nog niet optimaal ervaart. Maar behoort jij tot de meer ambitieuze mensen die graag een dynastie willen opbouwen, omdat men een grote verbetering wil in hun leven, dan zal jouw visie weinig overeenstemming hebben met jouw huidige leven. Voor deze visie, veronderstel ik, komt jouw motivatie voort om alles te hebben: een succesvol netwerk marketingbedrijf waarmee jij voldoende geld verdient om het leven van jou dromen te leiden.

Verbeeld je nu eens dat er tovergeest voor jou verschijnt. Hij beschikt over de magische kracht om al jouw wensen waar te maken, dus om jouw leven zo te veranderen als jij wilt. Hij kan rijkdom en overvloed tevoorschijn toveren voor jezelf en de mensen die jij lief hebt. Deze overvloed zal jou in staat stellen om het leven van jouw keuze te leiden, het is niet langer nodig om te lijden ten gevolge van materieel gebrek. Jouw beslissingen over jouw bezittingen, zoals auto's, huizen, kleding, etc. worden niet langer meer beperkt door een gebrek aan geld.

Bovendien zal de invloed van deze magie verder reiken dan geld en materiele goederen. Ook zal het beïnvloeden wat jij doet. Jouw dagen zullen zich kenmerken door een nieuwe vrijheid die jou in staat stelt om te doen wat jij wilt, wanneer

jij het wilt. Jouw typische dag op het werk zal gekenmerkt worden door een geheel nieuwe energie. Jij verkiest om te werken, omdat jij dat wilt, niet langer meer omdat jij dat moet doen. Jij hoeft niet langer te voldoen aan de wensen van een veeleisende baas of om te gaan met lastige collega's, chefs of ondergeschikten. Ook hoeft jij 's morgens en 's avonds niet langer meer in de file te gaan staan, of je nog langer druk maken dat jij op tijd bij de prikklok bent. De stress van het werken voor een ander zal verdwijnen als sneeuw voor de zon. Jij beschikt nu over het voertuig om te verdienen wat jij werkelijk waard bent.

Sta een moment stil hoe jij jouw sterk toegenomen vrije tijd zult gaan doorbrengen. Hoe zal er een dag vol van vermaak er voor jou uit zien? Jij zult in staat zijn om al die dingen te doen waarvoor jij vroeger niet de tijd of het geld voor had. Wat zal jouw favoriete hobby of sport zijn? Misschien betekent het meer plezier tijd met jouw familie en vrienden. Vergeet niet dat de tovergeest jou geen enkele beperking oplegt over wat jij kunt wensen om te gaan doen. Dus waarom zou jij niet iets gaan doen dat in overeenstemming is met jouw waarden en normen betreffende een vervuld leven leiden?

Sta eens stil bij de nalatenschap die jij kunt achterlaten op deze planeet indien jij beschikt over de tijd en het inkomen om bij te dragen in de levens van anderen. Hoe zou jij dat doen en voor wie? Zou jouw vrijgevigheid verder gaan dan jouw familie en vrienden? Zou jij een filantropische missie aannemen? Wat zou jou zoveel voldoening kunnen schenken dat jij voor de komende 100 jaar zou kunnen blijven inzetten voor dit doel? Dit alles wordt een onderdeel van jouw visie.

Vervolgens heb jij nu ook de gelegenheid om aan de verbetering van jezelf te gaan werken. Nu jij niet langer zorgen hoeft te maken over het verdienen van geld om de rekeningen te kunnen betalen, omdat er maandelijks vanzelf geld verschijnt op jouw bankrekening kun jij aan de slag gaan met persoonlijke ontwikkeling. Jij kunt een plan maken om nu boven je huidige zelf uit te stijgen, de eigenschappen ontwikkelen die jij

belangrijk vindt en de belemmeringen op te ruimen die jou hinderen in de weg naar persoonlijk geluk en voldoening. Later in dit hoofdstuk zal ik dieper in gaan op de persoonlijke strategieën die jij kunt gebruiken. Op dit moment is het belangrijk om na te denken over wie jij werkelijk wil zijn en de eigenschappen die anderen in jou herkennen. Wil jij bekend staan om jouw charisma, enthousiasme of het leveren van een bijdrage? Zullen anderen jou zien als een inspiratie voor hun eigen leven en alles wat mogelijk is? Sta jij liever bekend om jouw oprechtheid en compassie? Of draait jouw leven om plezier hebben, avontuur en te leven zonder beperkingen. Wat zijn de eigenschappen waarom jij wilt dat anderen respect voor jou hebben? Dit zijn de eigenschappen van de nieuwe persoon en levensstijl die duidelijk worden in jouw visie.

Een visie inspireert jou om tegenslagen te overwinnen en doorbraken te realiseren. Het dient in overeenstemming te zijn met jouw meest belangrijke waarden. Deze waarden vormen de kern van wie wij zijn.

Wat zijn jouw meest belangrijke waarden?

Zijn het een van deze: liefde, plezier, geluk, medeleven, bijdrage, avontuur, schoonheid, vrijheid, creativiteit, vrede, bij een groep horen, communicatie, veiligheid, zekerheid, erkenning, familie, humor, acceptatie, waardering, orde, spiritualiteit, harmonie, veiligheid, vreugde of intimiteit.

Waarden verlangen om gerespecteerd te worden. Indien dit niet gebeurt, wordt jij waarschijnlijk kwaad, trek jezelf terug en beperk jij jouw communicatie met anderen. Als jij jouw visie vorm aan het geven bent, wees er dan alert op om alle levensgebieden erin op te nemen. Het is niet langer nodig dat er nog iets moet dat kan leiden tot pijn, afkeer of tegenslag. Jij bent de architect van jouw toekomst, jij kunt alles een weerspiegeling laten zijn van de keuze om vanuit jouw principes te leven. De verantwoordelijkheid nemen voor alles dat zich manifesteert in jouw leven, betekent ervoor te zorgen dat alles optimaal functioneert in jouw leven ten aanzien

van relaties, gezondheid, financiën, hobby's, spiritualiteit en persoonlijke groei. Wie heeft het recht om jou te zeggen dat jij dit niet allemaal kunt hebben? Het moment is aangebroken dat jij niet langer genoeg neemt met minder!

Levendige visies prikkelen zelfmotivatie

Voordat jij de tijd neemt op jouw ideale visie op papier te zetten, laten we eerst eens dieper gaan kijken naar de sommige redenen voor het scheppen van een gedetailleerde geschreven visie. Heb jij ooit gehuild of geschreeuwd toen jij naar een film keek? Wij weten allemaal dat het fictie is waarbij de acteurs in de rollen treden van hun personages. Maar we huilen toch of worden zelfs bang. Sluit nu jouw ogen. Zie voor je hoe iemand met een scherpe nagel over een zwart bord krast. Gaat er nu een rilling door jouw lichaam? Of voel jij slechts een lichte tinteling in jezelf? De reden dat wij deze onlogische reacties ervaren komt doordat de geest niet in staat is om een onderscheid te maken tussen de werkelijkheid en een levendige voorstelling in jouw geest. Als wij in staat zijn om een levendig mentaal beeld te vormen van hoe de werkelijkheid eruit ziet, ruikt, voelt en hoort, dan zal onze geest ons ondersteunen om het te ervaren of het de enige werkelijkheid is.

Zodra wij een levendig mentaal beeld scheppen van het leven dat wij verlangen, dan kunnen wij bewust deze beelden versterken in ons bewustzijn door dagelijkse repetitie. Door onze ideale visie dagelijks door te lezen (direct na het opstaan en voor het slapen gaan zijn de beste tijdstippen), wordt het van zelf een deel van ons bewustzijn. Hoe meer wij ermee vertrouwd raken, des te groter zal ons geloof zijn in de ultieme verwezenlijking. Wat eens een vreemd concept voor ons was, zal spoedig een verwachting zijn hoe onze toekomst eruit zal gaan zien. Zodra deze toekomst onvermijdelijk lijkt, gaan wij handelen op manieren die consistent zijn met de realisatie. Laat jezelf niet beperken door gedachten dat jouw visie van

een ideale wereld onrealistisch is en buiten jouw bereik zal liggen. Hoe meer vertrouwt jij raakt met de concepten die een deel uitmaken van jouw visie, des te sterker zal jouw eigen motivatie worden om de noodzakelijke handelingen te verrichten om jouw idealen te verwezenlijken.

Het tegenovergestelde is evengoed waar. Als wij ons zorgen maken of een toekomst voorzien die slechter is dan onze huidige situatie, dan zal deze verwachting leiden tot zelfsabotage. Wij zien ons zelf mislukken, en scheppen de verwachting van mislukking. Onze geest zegt dan: "Oké, wij gaan toch mislukken, dus waarom zouden wij zo hard werken en deze ongemakkelijke en lastige klussen uitvoeren (zoals vrienden, familie en vreemden benaderen) als het toch nergens toe leidt." Wij rechtvaardigen ons gedrag, dat inconsistent is met succes om vervolgens gelijk te krijgen in onze verwachting betreffende mislukking! Zelfsabotage heeft vele gezichten. Misschien vertoont het zich in inconsistent gedrag tijdens het wervingsproces van mensen, of werken wij alleen als wij daar echt zin in hebben. Met de verwachting van mislukking, dan zal in onze gesprekken het enthousiasme, geloof en overtuiging ontbreken die essentieel zijn voor een succesvolle werving. Wij verwachten te mislukken, en dat gebeurt dan ook! Dan verzinnen wij excuses voor de resultaten, wijten dit aan netwerk marketing zelf, ons bedrijf, het supportteam, of elk ander gemakkelijk slachtoffer voor ons gebrek aan geloof en bereidheid om actie te blijven ondernemen.

Als wij in onze toekomst kijken en zien wij ongeveer dezelfde situatie als onze huidige leven, dan zullen wij net genoeg motivatie weten op te wekken dat het succes genereert om ons huidige leven te handhaven. Zodra zich de situatie ook maar even begint te verbeteren, ontplooiën wij ineffectief gedrag die consistent zijn om meer van hetzelfde te verkrijgen. Wij ervaren kleine, incrementele veranderingen die in lijn zijn met onze verwachtingen en handelingen. Hoe meer wij gelijksoortige resultaten ervaren die wij hebben verwacht, des te apathische en passiever zullen wij worden. Immers het lijkt

er toch op dat niet veel gaat veranderen, waarom zou jij dus zo hard werken of motivatie opwekken om allerlei uitdagingen te gaan overwinnen? Het heeft helemaal geen zin. Wij kunnen ons beter blijven verschuilen achter de televisie en ons veilig verschuilen in de comfortzone!

Neem nu een moment om jezelf eerlijk af te vragen of jouw huidige visie voor de toekomst sprankelend en optimistisch is, negatief en neerslachtig, of consistent met wie jij bent en wat jij tegenwoordige ervaart. Ongeacht waar jij nu jezelf bevindt, jij beschikt over de vaardigheid om een inspirerende visie te scheppen. Als wij niet bewust de verantwoordelijkheid nemen over ons leven en hoe dat eruit dient te zien, dan doen wij automatisch afstand om deze realiteit bewust zelf te schapen. Als wij afstand doen van dit recht, dan dienen wij ook te accepteren dat anderen met hun visie beslissen over ons leven. Wij verliezen de controle over ons lot. Onze verwachting om minder te bezitten dan wat wij werkelijk verlangen, wordt dan een voorspelling die zichzelf verwezenlijkt. Zoals de meeste mensen op deze aarde, doen wij in feite ons overgeven aan een leven, dat geen uitdrukking vormt van onze belangrijkste waarden, noch ons inspireert om het beste uit onszelf te halen.

Het moment is nu aangebroken om deze vicieuze cirkel te doorbreken. Jouw toekomst hoeft niet langer meer een afspiegeling te zijn van jouw verleden. Vergeet niet, wij hebben al een visie voor onze toekomst. Maar voor de meesten van ons, is dit vaak een nieuwe versie van oude ervaringen, met kleine voorspelbare verbeteringen. Kijk eens om je heen. Bevalt het wat jij ziet? Indien niet, dan ligt het nu in jouw kracht om een nieuwe opwindende realiteit te scheppen. Vergeet niet, dat wij verantwoordelijk zijn voor het manifesteren van elke visie die wij verkiezen te manifesteren door het ontwerpen van een gedetailleerd plan dat beantwoord aan de vraag: "Wat is vereist om deze visie in als zijn aspecten te manifesteren?"

Jouw visie zal jou inspireren en de brandstof vormen voor jouw motivatie om alles te doen om het tot de

werkelijkheid te maken. Door het te delen met anderen, ben jij ook in staat om hen te inspireren om deel uit te maken van de verwezenlijking, terwijl zij hun visie scheppen. Jij zult in staat zijn om de kwaliteit en kracht van jouw visie te beoordelen door te kijken naar de handelingen die jij daarom verricht. In netwerk marketing, als er weinig activiteit is, dan zul jij zien dat er een zwakke, saaie en weinig inspirerende visie achter schuil gaat. Als jij bedreven raakt in het scheppen van jouw eigen levendige en uitdagende visie, dan ontwikkel jij ook de vaardigheden om anderen te leren hoe zij een uitdagend toekomstbeeld voor zichzelf kunnen scheppen. Het samen stellen van dit toekomstbeeld zal altijd de eerste stap vormen voor het leggen van een goed fundament waarop jij jouw actieplan en de persoonlijke structuren kunt bouwen, die zullen leiden tot de netwerk marketing dynastie waarna jij verlangt.

Niet alleen zal jouw visie energie geven aan jouw geloofsovertuiging en vormt het fundament voor jouw actieplan, maar ook zul jij in staat zijn om een beroep te doen op jouw visie wanneer het moeilijk wordt en jij met uitdagingen wordt geconfronteerd. Iets wat zeker zal gebeuren.

Tegelijkertijd wanneer jouw distributeurs ontmoedigd raken en willen opgeven, kun jij hen er aan herinneren wat hun redenen waren om zich in te schrijven als een onafhankelijke vertegenwoordiger. Zodat zij in zichzelf de kracht kunnen oproepen om toch door te zetten om hun dromen waar te maken, in plaats daarvan op te geven en afstand te doen van hun gedroomde leven.

Het schrijven van jouw visie

Nu is het moment aangebroken om tijd vrij te maken (een tot twee uur) op jouw visie aan het papier toe te vertrouwen. Jouw geschreven visie zal het krachtigste zijn wanneer jij gebruikmaakt van een scène uit de film die over jouw leven gaat. Schrijf jouw visie in de eerste persoon en de

tegenwoordige tijd. Dus “ik ben nu..., ik heb nu..., ik ben bezig om...” enzovoort. Vermijd negatief taalgebruik. Schrijf niet: “Ik zal niet langer arm zijn en last hebben van overgewicht”, maar wel: “Ik leef in overvloed en ik ben gezond.” Jouw geest zal zich richten op de beelden die jij scheidt, dus creëer deze beelden zorgvuldig voor jouw eigen voordeel. Gebruik alle zintuigen die jij hebt. Wat zijn de zintuiglijke ervaringen van anderen die een belangrijke rol spelen in jouw visie? Maak jouw visie zo emotioneel mogelijk door jezelf te richten op datgene wat jou het meeste plezier en voldoening schenkt. Vergeet niet ook zoveel mogelijk anderen te betrekken in jouw visie, immers in een visie die gaat het er niet om wat alleen jou motiveert maar ook hoe jij de leven van anderen beïnvloedt. Jij weet dat jij goed zit als jij telkens opnieuw geïnspireerd raakt door het lezen van jouw verhaal.

Ik geef jou hier drie voorbeelden van visies die geschreven zijn door succesvolle netwerk marketers voor hun eigen inspiratie bij het bouwen van hun dynastie. Stop hier met lezen totdat jij jouw eigen uitdagende visie op papier hebt gezet. Neem nu de beslissing om deze visie dagelijks twee keer te lezen ('s morgens en 's avonds) totdat het zich in de realiteit heeft gemanifesteerd.

Voorbeeld 1:

Het reclame maken voor mijn zakelijke kans is leuk en gaat mij gemakkelijk af. Vele mensen wachten erop om deze kans van mij te krijgen aangeboden. Zij staan klaar om te beginnen. Elke dag spreek ik enthousiast met mensen uit volle overtuiging. Ik stel veel vragen om te kunnen achterhalen wat belangrijk voor hen is en wat er ontbreekt in hun leven. Ik luister onbevengend en vol respect. Mensen voelen zich tot mij aangetrokken ten gevolge van de persoon die ik ben. Ik ben moedig. Ik ben een leider. Ik heb plezier. Ik ben enthousiast. Ik ben heel goed georganiseerd en ik lig volledig op mijn tijdschema voor de verwezenlijking van mijn dromen. Mijn zakelijke kans is een cadeau. Het is

Aanbevolen boeken

“15 Geheimen die elke netwerk marketer moet weten. Essentiële kennis en vaardigheden om een 7-cijferig inkomen te verdienen” door Dr. Joe Rubino & John Terhune (ISBN 978-9077662229), Eboek 978-9077662311. Joe en John hebben een praktische gids geschreven voor succes. De principes, strategieën en tactieken zullen jou helpen om effectiever te werken, alsmede het fundament te leggen voor jouw financiële fort waarvan jij jarenlang kunt genieten.

“De ultieme gids voor netwerk marketing: 37 topverdieners delen hun best bewaarde geheimen” redactie verzorgd door Dr. Joe Rubino (ISBN 978-9077662236, Eboek 978-9077662328).

“Startcontrole: Geen succes in netwerk marketing zonder een goed plan” door Pamela Hemmings (ISBN 978-9077662199, Eboek 978-9077662298). Met dit boek beantwoordt Pamela de fundamentele vragen die zich men moet stellen en hoe men een gezond financieel plan dient te schrijven.

“Revolutionaire strategieën voor netwerk marketing in het internettijdperk” door Dave Vass & Doug Vass (ISBN 978-9077662151, Eboek 978-9077662281). In dit zal jij de technieken ontdekken die jou in staat stellen om binnen een jaar een groot team op te bouwen in netwerk marketing, wat jou anders vele jaren zou hebben gekost. De oude praktijk van jouw familie en vrienden benaderen is achterhaald...welkom tot een nieuwe en verfrissende manier van het laten exploderen van jouw organisatie.

“Gebruik facebook ook voor netwerk marketing” door Marcel Bongers (ISBN 978-9077662205). Facebook biedt jou de kans om in contact te komen met duizenden mensen die jouw klant kunnen worden, of nog liever, gaan toetreden tot jouw team.

“De Universele Loper” (The Master Key System, 1917) door Charles Haanel (ISBN 978-907762076, Eboek 978-9077662267). Sommige mensen trekken succes, macht, rijkdom, status aan met weinig moeite, terwijl anderen grote inspanningen moeten verrichten om hun eigen problemen te overwinnen. Daarnaast is er ook nog een groep die er niet in slaagt om hun ambities, verlangens en ideeën te realiseren. Waarom is het zo dat sommigen erin slagen succesvol te zijn, terwijl anderen dit niet lukt en enkelen zelfs volledig mislukken? Het verschil kan niet lichamelijk zijn, want dan zouden zij die een perfect lichaam hebben ook het meeste succes in het leven moeten ervaren. Dus de oorzaak moet dan mentaal zijn. De geest moet dan de scheppende kracht zijn, die het verschil veroorzaakt in de levens van de mensen. Het is dan ook die geest die in staat is om elke tegenslag te overwinnen dat iemand op zijn pad tegenkomt.

In dit boek vind jij het geheim dat de groten der aarde gebruikt hebben om hun successen te bereiken...en hoe ook jij in staat bent om deze principes te gebruiken om dezelfde resultaten te behalen.

Bij dit boek is ook nog een werkboek geschreven met de titel **‘Werkboek De Universele Loper’** (ISBN 978-9077662144, Eboek 978-9077662274). Dit is het ideale gereedschap om te leren hoe jij de kennis dagelijks kan toepassen in jouw eigen leven.

“De wetenschap omnibus” door Wallace Wattles (ISBN 978-9077662182, Eboek 978-9077662250). Dit is de verzameling van de drie wetenschapsboeken die voor het eerst in 1910, kort voor zijn overlijden, zijn gepubliceerd.

Het eerste deel **“De wetenschap van rijkdom”**, was al een klassieker vele jaren geleden. Op een gracieuze manier maakt hij een einde aan alle beperkende geloofsovertuigingen die jij nog hebt over het realiseren van jouw dromen. Het is een verplicht boek voor iedereen die zijn (financiële) leven wil verbeteren.

Wallace Wattles schrijft in zijn tweede deel **“De wetenschap van**

grootsheid" dat het bedoeld is voor mannen en vrouwen, jong en oud, die het beste van hun leven willen maken. Hij laat hun de weg zien naar meer kracht en vaardigheden. Hij gelooft dat het lezen van waardevolle boeken kan bijdragen tot een grootse persoonlijkheid. Maar er is slechts een ding dat jou de ware grootsheid in het leven kan brengen, en dat is het denken. In het derde deel "De wetenschap van vitaliteit" maakt hij op een eenvoudige manier duidelijk welke stappen men dient te zetten voor het ontwikkelen van een bruisende gezondheid. Het is een praktische aanpak voor iedereen die zijn gezondheid permanent wil verbeteren.

“We must become the change we want to see.”

(Nederlands: Wij moeten zelf de verandering zijn, die wij willen in bewerkstelligen in anderen)

Mahatma Ghandi (1869-1948)

Bezoek regelmatig onze website om op de hoogte te blijven van onze nieuwste uitgaven:



www.SuccessFountain.eu