

Inhoudsopgave

Voorwoord door dr. Tom Ventullo	1
Voorwoord door dr. Joe Rubino	5
Waardering	15
Over de redacteur	17

Hoofdstuk

1 Brian Biro: Carpe WOO!	21
2 John Terhune: Gebruik de juiste houding in jouw netwerk marketing bedrijf	33
3 Jim Rohn: Negen dingen die veel belangrijker zijn dan kapitaal voor succes in netwerk marketing	47
4 Cliff Walker: Schep een winnende strategie voor jouw netwerk marketingbedrijf	55
5 Mark Stevens: De kracht van een groots systeem	81
6 Dave Klaybor: Gedraag je naar een 6-cijferig inkomen	93
7 Glen & Marian Head: Vitale signalen van een gezond bedrijf	101
8 Steve Siebold: De meest belangrijke vaardigheid die elke netwerk marketer moet hebben	113
9 Art Burleigh: Geloof. Waarom het van vitaal belang is, hoe men het kan opbouwen, wie verantwoordelijk is	121
10 Dan Conlon: De stappen naar vrijheid terecht verdiend	133
11 Tom "Big" Al Schreiter: Jij bent maar enkele zinnen verwijderd van ongekend succes in jouw netwerk marketingcarrière	144
12 Charles E. Jones: Gevoel van urgentie	153
13 Nido Qubein: De kunst van overtuigen	163
14 Kim Klaver: Waarom wil men niet naar mij luisteren?	174
15 Kathy Coover: Jouw passie vinden in jouw bedrijf	187
16 Shannon Anima: Jouw poolster vinden	195
17 Linda Avery: Verkopen met waarden	205
18 Brad Hager: Erkenning, de drijvende kracht	219

19	Berry Friedman: De magie van netwerk marketing: Het opbouwen van een echt passief inkomen	230
20	Randy Gage: Het opbouwen van een eindeloze stroom aan belangstellenden	241
21	Art Jonak: Een eenvoudige en effectieve werkmethode gebruiken	251
22	Beatty Carmichael: Een "Nee" inschrijven	267
23	Greg Arnold: Leiderschap in een leger van vrijwilligers	277
24	Nick Hetcher: Leuke, grappige en gratis manieren om een eindeloze stroom van belangstellenden voor jouw bedrijf te hebben	287
25	Dr. Tony Alessandra: Werven en duidelijk zichtbaar zijn om bedrijfsbouwers aan te trekken	301
26	Romanus Wolter: Octopus netwerken: Steek jouw tentakels uit en inspireer anderen om te helpen	311
27	Amy Posner: Het verwarmen van jouw koude markt	321
28	Chris Zadadowski: De zeven beste internet wervingsmethoden	333
29	Max Steingart: Het internet kan jouw warme markt vervangen	345
30	Dr. Don & Mary Lou Vollmer: Jouw bedrijf opbouwen met beurzen en markten	353
31	Jan Ruhe: Feest jouw weg naar de top van netwerk marketing!	363
32	Larry Chiappone: Hoe men post kan gebruiken om zijn netwerk marketingbedrijf te promoten	371
33	Jeff Mack: Goede navolging, een verborgen goudmijn	379
34	Mike Melia: Visionair leiderschap	391
35	Scotty Kufus: Houding, proces en perspectief scheppen winsten	397
36	Ray Gebauer: Waar ben jij bang voor? Overwinnen van uitdagingen, obstakels en angsten	413
37	Dr. Joe Rubino: Het belang van een groot zelfrespect voor jouw netwerk marketingsucces	433

Voorwoord

door dr. Tom Ventullo

Mensen werven, navolgen en inschrijven, het zijn de drie activiteiten die ten grondslag liggen aan het succes op grote schaal in netwerk marketing. Maar wat zijn de belangrijkste elementen van deze gedragingen en op welke wijze zijn zij in staat de beste resultaten op te leveren? En dan nog die vele andere noodzakelijke elementen om door te kunnen groeien tot een topverdiener in deze bedrijfstak, zoals effectieve training, leiderschapstraining en persoonlijke ontwikkeling. Er moeten wel vele honderden kritische onderwerpen zijn, waarmee men een complete bibliotheek kan vullen zonder men uitgeput raakt aan de kennis die noodzakelijk wordt geacht om grootse prestaties te leveren als een netwerk marketer. En elk onderwerp op zichzelf kent weer duizenden benaderingen waarvan door vele leiders is aangetoond dat zij effectief kunnen zijn om allemaal hetzelfde doel te bereiken door middel van netwerk marketing: persoonlijke en financiële vrijheid.

Betekent dit dan dat jij wel honderden boeken moet gaan lezen om de wijsheid te vergaren van de topverdieners in netwerk marketing. Nee, nu niet meer. De meest essentiële elementen die ontrokken zijn aan de gecombineerde wijsheid van de grote bedrijfsbouwers in onze bedrijfstak, zijn verzameld in dit boek. Niemand anders dan Joe Rubino is in staat om dergelijk boek samen te stellen.

Dr. Joe Rubino heeft de laatste 15 jaar doorgebracht als een student van netwerk marketing en persoonlijke ontwikkeling. Hij weet wat wel en wat niet werkt door middel van persoonlijke ervaring. Hij gebruikt niet de aanpak van zoveel mogelijk modder tegen de muur te gooien om te ontdekken wat er blijft hangen, maar hij is altijd bereid om de eer aan anderen te geven.

In zijn vele boeken heeft hij beschreven wat er vereist is om succesvol te zijn. Zoals het opbouwen van een relatie, het scheppen van meerwaarde en op zoek gaan met de belangstellende naar de wijze waarop de zakelijke kans een toegevoegde waarde kan hebben voor hun leven.

Joe Rubino respecteert dat netwerk marketing niet geschikt is voor iedereen. Steeds meer mensen in netwerk marketing volgen deze principes, zodat zowel die ermee starten als zij die het afwijzen te allen tijde een goed gevoel eraan overhouden. Geen druk of dwang, misleidende of oneervolle praktijken toepassen. Geen arrogantie, egocentrische wervingsmethoden, maar de nadruk leggen op luisteren, een bijdrage leveren, ondersteuning en respect tonen.

Dr. Joe Rubino gelooft dat wij moeten investeren in persoonlijke ontwikkeling om onze effectiviteit met anderen te maximaliseren indien wij er naar verlangen om ons bedrijf te laten groeien met de grootste snelheid, en indien wij willen dat ons leven optimaal in balans is. Zijn benadering is gebaseerd op de veronderstelling dat ons netwerk marketing net zo snel zal groeien als wij als mens ons zelf ontwikkelen.

Hoe komt het dat ik de benadering van Joe Rubino zo goed ken? Gedurende de laatste 15 jaar heb ik persoonlijk met hem samengewerkt als zakenpartner bij het opbouwen van een netwerk marketing dynastie. Ik ben samen met hem student, trainer en coach geweest. Samen zijn wij verantwoordelijk voor ons bedrijf 'Center for personal reinvention', opgericht om de mensen te helpen het allerbeste in zichzelf naar boven te halen, zonder dat men ergens ooit spijt krijgt van in het leven.

Maar laat mij terugkeren tot de vraag waarom de benadering van Joe Rubino zo belangrijk is voor de toekomst van netwerk marketing en voor ieder van ons met zijn eigen bedrijf. Een bedrijf dat gebouwd wordt met manipulatie, disbalans en egocentrisme zal nooit lang stand kunnen houden. Immers gaat het niet om het plezier en voldoening, die net zo belangrijk zijn als financieel succes?

Dus waarom is bewustzijn zo belangrijk voor de informatie in dit boek. Omdat Joe Rubino persoonlijk de netwerk marketing leiders heeft uitgekozen, die hetzelfde respect hebben voor anderen en over de kennis beschikken om door te groeien tot de meest succesvolle mensen in onze bedrijfstak. Deze leidende netwerkers is gevraagd om hun grote kennis van de meest belangrijke factoren, die bepalend zijn voor het behalen van een toppositie binnen het beloningsplan van het bedrijf, samen te vatten in een hoofdstuk. Elke persoon die heeft bijgedragen, beschikt over een bepaalde expertise die essentieel is voor succes in onze bedrijfstak. Zij zijn ermee akkoord gegaan om deze waardevolle geheimen met jou te delen, zodat jij er voordeel van kunt hebben.

Sommigen zijn experts in het vinden van belangstellenden. Daar zijn zij het beste in. Anderen praten over waarden en normen en waarom zij de sleutel vormen tot succes en voldoening. Weer anderen bieden inzicht hoe men kan appelleren aan de belangrijkste waarden van een belangstellen. Anderen zijn goed in het inschrijven van mensen en hoe mensen op een integere wijze kan beïnvloeden. Dan zijn er nog mensen die een ster zijn in leiderschapsontwikkeling en training. Of men is goed in het begeleiden van de mensen bij hun persoonlijke ontwikkeling en groei, in het opzetten van structuren zodat dit een vloeiend proces is.

Kort samengevat, ieder heeft zijn eigen sterke eigenschappen die jou kunnen helpen bij het laten groeien van jouw bedrijf. Niemand is sterker alleen, dan wat men kan bereiken door de krachten van iedereen samen te voegen. Zo is een ketting nooit sterker dan de zwakste schakel, zo kan ook jouw netwerk marketingbedrijf op een stevig fundament gebouwd worden, indien alle onderdelen voor de lange termijn er deel van uit maken. Dit boek spreekt over elk essentieel gebied dat nodig is voor grootste prestaties en de duplicatie van die prestaties.

Door zoveel verschillende onderwerpen te behandelen, is dit boek in staat om voor iedereen waardevolle informatie te bieden die men direct in zijn of haar eigen bedrijf kan toepassen. Als jij even nadenkt wat een enkele tip teweeg kan brengen, dan begrijp jij ook wat wel honderd tips kunnen veroorzaken.

Ik adviseer jou om elk hoofdstuk meerdere keren te lezen. Zorg dat jij duidelijkheid verkrijgt over de manieren waarop jij de aangeboden parels kunt gebruiken in jouw eigen bedrijf. Ga er dan ook vervolgens daadwerkelijk mee aan de slag! Ongeacht hoe waardevol informatie is, als deze niet wordt toegepast dan heeft in feite weinig waarde. Ons voertuig van netwerk marketing heeft de kracht om een fantastische levensstijl te schenken, vol van keuzevrijheid. Besluit om gebruik te maken van deze kracht door elk nieuw inzicht in te zetten in jouw bedrijf en jouw leven.

Dr. Tom Ventullo,
Directeur 'Center for Personal Reinvention'

Voorwoord

door dr. Joe Rubino

Wat zijn de geheimen voor het bouwen van een super succesvol netwerk marketingbedrijf? Als jij dertig topverdieners in de bedrijfstak zou vragen, dan zou jij dertig verschillende antwoorden krijgen, maar wel met onderlinge raakvlakken. Elk lid van deze groep van dertig kan jou unieke inzichten, gebaseerd op hun eigen ervaringen, kunnen vertellen over wat noodzakelijk is, terwijl de anderen totaal iets anders zeggen.

Voor meer dan vijftig jaar wordt het geschenk van netwerk marketing, de mogelijkheid om de levens van andere mensen voor altijd te veranderen, gedeeld door vele leiders en toptrainers. Elk van deze bijzondere individuen is succesvol geweest in het overdragen van de essentiële principes die hun teamleden in staat hebben gesteld om de wijde wereld in te trekken en de levens van talloze andere mensen te beïnvloeden, rijkdom te scheppen waarvan persoonlijke vrijheid het gevolg was.

Al deze experts in het bouwen van hun persoonlijk fortuin met behulp van netwerk marketing, hebben hun eigen inzichten ontwikkeld wat vereist is in dit proces. Ook hebben zij elk hun specifieke successen behaald, waarmee men zijn of haar team mee heeft ondersteund om hun inspanningen te dupliceren. Dit is het bijzondere geschenk wat deel uit maakt van netwerk marketing: Zij die de hoogste positie hebben bereikt konden dit alleen realiseren door anderen te ondersteunen om hun succes te dupliceren, zodat men zijn eigen dynastie kon bouwen. Er is geen andere bedrijfstak waarbij men beter wordt beloond voor de mate waarin men anderen helpt om succesvol te zijn. Men verdient uitsluitend waar men recht op heeft!

Elk van deze netwerk marketinghelden heeft veel te delen, zoals dat wordt aangetoond door de rijkdom die zij hebben vergaard door anderen het geschenk van onze bedrijfstak te overhandigen. Velen van hen hebben boeken geschreven, audio-opnames gemaakt, trainingen gegeven en op andere manier hun kennis met belangstellenden gedeeld. Dus hebben wij ons de vraag gesteld: Hoe krachtig zou het wel niet zijn, als wij elk van deze experts konden overtuigen om dat onderdeel van hun expertise waarvan zij denken dat het doorslaggevend was voor hun succes, te delen met anderen? Hoe zou het zijn als wij deze wijsheid konden bundelen in een boek? Wat als wij dit met anderen konden delen de bijzondere doorbraken en goed bewaarde geheimen die ertoe geleid hebben dat elk van deze experts topprestaties heeft kunnen leveren? Zouden wij dan niet in staat zijn om een groot synergetisch effect te creëren, waarbij 2+2 niet simpelweg 4 is, maar 40 of zelfs 400?

Dat is precies wat wij hebben gedaan. Als een leidende netwerk marketingdistributeur en trainer, heb ik persoonlijk de mensen uitgekozen die ik als de allerbesten beschouw in onze bedrijfstak. Ik heb honderden topverdieners, auteurs en trainers geïnterviewd. Van de elitegroep heb ik 36 mensen gekozen die ik gevraagd heb een hoofdstuk te schrijven dat gaat over de bijzondere wijsheid waarvan zij geloven dat het de verklaring vormt voor hun eigen succesvolle dynastie en van hun studenten. Deze leiders kregen de opdracht om waardevolle informatie en tips te delen die nog steeds actueel zijn en waarvan zij weten dat het anderen zal helpen om succesvol te zijn als zij over deze kennis beschikken. Ik heb geen belangstelling voor theorieën die nooit in de praktijk zijn toegepast, ik wil alleen alles weten over de ontdekte parels in de praktijk die een fundamenteel verschil maken bij het opbouwen van jouw eigen bedrijf.

Het resultaat dat jij nu gaat lezen behandelt elk denkbaar onderwerp in onze bedrijfstak. Het gaat hierbij om zaken als een visie ontplooien, werven, inschrijven,

trainen, geloof vergroten, het opzetten van structuren voor persoonlijke ontwikkeling en succes, en nog veel meer. Geheimen betreffende het trainen van leiders zal met jou worden gedeeld, als ook een grote verscheidenheid aan technieken voor bedrijfsopbouw, zowel volgens de traditionele methoden als met behulp van het internet, beurzen, directe post en feestjes organiseren. Jij zult gaan lezen over de hulpmiddelen die deze experts in hun organisaties gebruiken, om ook succesvol te zijn gedurende het proces. Alle succesprincipes die nodig zijn om een topverdienerspositie te bereiken zullen worden onthuld.

Het resultaat is een compilatie van wijsheid die ontstaan is door vele honderden, zelfs duizenden uren van training geven, die nog nooit eerder met anderen buiten hun eigen team gedeeld is. Deze overvloed aan ideeën was ook de aanleiding voor de titel van dit boek: "De Ultieme Gids voor Netwerk Marketing."

Op een enkele uitzondering na hebben de meeste boeken die over netwerk marketing gaan een anekdotisch karakter. Zij vertellen verhalen over mensen die succes hebben bereikt in onze bedrijfstak. Deze verhalen, die wel interessant en waardevol zijn, bieden te weinig inzicht hoe men in de praktijk een grote organisatie kan opbouwen. Zover als ik weet, is dit het eerste netwerk marketingboek dat de lezers verschillende inzichten aanbiedt op het gebied van de vereisten voor succes. Het biedt de lezers een grote reeks van technieken aan om een eigen bedrijf op te bouwen door de mensen die dit al gedaan hebben. Bovendien biedt het een beeld van bekende topverdieners en leiders die de geheimen delen die ten grondslag lagen aan hun eigen successen. Er volgen 37 hoofdstukken die de kernkwaliteiten behandelen, die nodig zijn om welvarend te worden en tevens de concepten uitleggen die van groot belang zijn om succesvolle organisatie op te bouwen.

In hoofdstuk 1, deelt Brian Biro hoe wij dagelijks mogelijkheden kunnen scheppen om ons leven en ons bedrijf te veranderen. Na het besluit genomen te hebben om voortdurend te leven vanuit dankbaarheid en alert te zijn waarop onze gericht is, geeft Brian ons duidelijk advies. Hij vraagt ons om voortdurend onze gedachten kritisch onder de loep te nemen indien wij willen dat ons bedrijf groeit en bloeit. John Terhune, directeur van Rainmaker Consulting, gaat dieper op dit concept in als hij met ons deelt dat werkelijk succes altijd voortkomt uit de juiste houding. Hij geeft stap-voor-stap instructies hoe jij een winnende houding kunt ontwikkelen die nodig is om anderen als een magneet aan te trekken. De grote spreker Jim Rohn gaat dieper op dit onderwerp in door te praten over de eigenschappen die hij als essentieel beschouwd voor elke netwerker. Hij deelt met ons hoe iedereen een bedrijf kan starten zonder startkapitaal, zolang als de ondernemer beschikt over deze kritische componenten.

Cliff Walker, een Engelse topdistributeur en trainer, deelt met ons de negen taken die onderdeel uit maken van zijn winnende strategie voor het dupliceren van de inspanningen in netwerk marketing. Bekijk zelf hoe goed elk van deze negen gebieden wordt toegepast door het beantwoorden van de vragen die Cliff jou stelt. Ga aan de slag in de gebieden waar jij zwak scoort, zodat jouw bedrijf nog harder kan groeien. Mark Stevens, de directeur van een groot netwerk marketingbedrijf, praat over de kracht van een groots systeem en waarom het systeem beslissend is om distributeurs op het juiste pad te houden, in de richting van de vervulling van hun eigen dromen. Hij beschrijft alle essentiële componenten van het systeem dat hij leert aan de distributeurs van zijn eigen bedrijf.

Dave Klaybor is zowel directeur geweest van netwerk marketingbedrijf evenals een topdistributeur. Hij behandelt hoe ons eigen gedrag wordt bepaald door onze eigen gedachten en andere, vaak onderschatte, factoren. Als wij

in staat zijn om te herkennen wat er ontbreekt, dan zijn wij ook in staat om dit te herstellen zodat ons gedrag ertoe zal bijdragen in datgene te bereiken waar naar wij verlangen.

Als jij een succesvolle netwerker vraagt, dan zal zij jou vertellen dat een rotsvast geloof in jouw eigen mogelijkheden het fundament vormt voor alle prestaties. Motivatietrainer Steve Siebold praat over mentaal uithoudingsvermogen. Hij leert ons hoe wij met onze emoties moeten omgaan zodat wij een productief bedrijf kunnen opzetten. Art Burleigh vertelt ons waarom geloof zo belangrijk is voor ons bedrijf en hoe wij dit kunnen opbouwen dat het een onwrikbaar geloof wordt. Topdistributeur Dan Conlon vertelt over de fases die succesvolle distributeurs moeten beheersen, als men zijn bedrijf gestructureerd wil opbouwen. Leer wat de essentiële componenten zijn van elke fase en hoe jij de ontbrekende elementen op hun plaats kunt zetten in jouw bedrijf.

Tom "Big Al" Schreiter, netwerk marketing directeur, topdistributeur, auteur en de grappigste spreker in onze bedrijfstak, gebruikt humor om de distributeurs duidelijk te maken hoe men met afwijzing kan omgaan en hoe men een effectieve presentatie kan geven. Tom heeft een unieke wijze om het werk eenvoudig en dupliceerbaar te maken. Expert op het gebied van persoonlijke ontwikkeling, Charles E. Jones, vertelt ons hoe men urgentie kan gebruiken om jouw bedrijf de juiste richting uit te sturen. Zijn zeven wetten van leiderschap zal jou helpen op de weg naar succes en anderen laten popelen om deel uit te kunnen maken van jou team.

Meester-verkoper en spreker Nido Qubein schrijft over de kunst van het overtuigen. Hij deelt deze vaardigheid op in tien kernelementen terwijl hij uitlegt hoe jij jouw belangstellende kan indelen in een van de acht types persoonlijkheden. Zeer leerzaam! Kim Klaver praat over de vele redenen waarom zoveel belangstellenden en potentiële klanten afhaken ten gevolge van onze methode van benaderen. Zij legt uit welke veranderingen men kan maken om onmiddellijk aantrekkelijker en authentieker bij mensen

over te komen. Topdistributeur en oprichter van een netwerk marketingbedrijf Kathy Coover beschrijft waarom passie de kern dient te zijn van onze wervingsactiviteiten.

Zij behandelt hoe men zijn passies kan herkennen, welke vragen men kan stellen aan belangstellenden om hun redenen om lid te worden helder te krijgen, en hoe men deze kennis kan gebruiken om een effectief actieplan te maken.

Shannon Anima helpt ons bij het bepalen van onze belangrijkste waarden en bespreekt dan hoe wij deze waarden in ons voordeel kunnen gebruiken. Hoe wij authentiek bij anderen kunnen overkomen en mensen met charisma kunnen aantrekken als men zich realiseert dat wij toegewijd zijn om hen te ondersteunen bij hun eigen succes. Linda Avery gaat hier dieper op in, door ons te laten zien hoe wij kunnen achterhalen wat de belangrijkste waarden van de belangstellende zijn. Linda geeft ons een gemakkelijke methode om te achterhalen of er een aansluiting is met onze producten en onze zakelijke kans, gebaseerd op wat wij ontdekt hebben over hen door het stellen van vragen, het opbouwen van een band en de waarde die het kan toevoegen in hun leven.

Brad Hager is de meester van erkenning. Hij vertelt ons hoe en waarom wij dit gereedschap dienen te gebruiken voor het bouwen van een netwerk marketing dynastie zoals hij dat heeft gedaan. Barry Friedman gaat dieper in op de kracht van het passieve inkomen. Als jouw belangstellenden het concept werkelijk doorgronden op de wijze waarop Barry het presenteert, dan willen zij allemaal lid worden van jouw team.

De wereld beroemde netwerk marketing trainer en auteur van zes boeken, Randy Gage deelt met ons hoe iedereen een voortdurende stroom van nieuwe belangstellenden kan hebben. Randy onthult aan ons hoe wij nieuwe distributeurs kunnen ondersteunen in het voeren van effectieve wervingsgesprekken die hun bedrijf onmiddellijk op weg helpen. Gebruik de benadering van Randy en jij

hebt nooit meer een tekort aan belangstellenden. Art Jonak, die bekend staat als de Larry King van netwerk marketing, schrijft over het opzetten van een eenvoudige, effectieve werkwijze om te sponsoren, trainen en te dupliceren, zodat jouw bedrijf zich altijd voorwaarts beweegt. Leer deze eenvoudige vaardigheden aan jouw teamleden en zij zijn volledig gewapend om de strijd te winnen.

Beatty Carmichael is een meester in het opzetten van netwerk marketing systemen die werken. Hij deelt met jou hoe men een 'nee' kan omzetten in de reden voor de belangstellende om lid te worden van jouw team. Zijn technieken bouwen een geloof op in zelfs de meest sceptische personen. Greg Arnold legt uit wat top netwerk marketingleiders zijn – en wat zij niet zijn. Kijk of jij voldoet aan de definitie van een leider. Leidende distributeur Nick Hetcher leert ons hoe wij op allerlei creatieve manieren talloze belangstellenden kunnen vinden. Gebruik zijn advies en jij zult de belangstellenden vinden die graag bereid zijn om jouw zakenpartner te worden. Om nog even verder te gaan betreffende werving, dr. Tony Alessandra legt aan ons uit hoe wij hoog gekwalificeerde bronnen voor belangstellenden kunnen herkennen. Tony deelt met ons hoe wij hiertoe de deuren kunnen openen en hoe wij grote groepen kunnen beïnvloeden. Romanus Wolter vertelt over de kunst van effectief werven door te onthullen hoe men 'octopus netwerken' kan gebruiken om het bereik van jouw bedrijf kan vergroten en met grote snelheid jouw bedrijf kan opbouwen. Romanus is heel bedreven in scheppen van meerwaarde en in het binnen halen van belangstellenden.

Maar wat als jij geen zin hebt in (of niet in staat bent om) het introduceren van vrienden, familie of bekenden. Amy Posner is een autoriteit als het gaat om de koude markt. Amy deelt met ons hoe iedereen een actieplan kan opzetten voor het vinden van de mensen die op zoek zijn naar een zakelijke kans. Zij bespreekt de verschillende manieren van adverteren, het gebruik van scripts en andere belangrijke

componenten voor het werken met de vreemden die jij zoekt. Chris Zavadowski is een meester in maken van reclame op het internet. Chris onthult de zeven meest succesvolle technieken die men op het internet kan gebruiken, zodat jij jouw bedrijf helemaal online kunt opbouwen als jij daarvoor kiest. Maar ik waarschuw jou, dit zijn de meest geavanceerde technieken die jij nergens anders kunt vinden.

Nu wij toch spreken over het internet, Max Steingart heeft een compleet wervingsysteem opgezet waar hij gebruik maakt van directe berichten. Ongeacht of jij nu op zoek bent naar jouw levenspartner of de volgende superster voor jouw bedrijf, Max leert jou hoe jij jouw bedrijf kunt opbouwen door het online vinden van belangstellenden en het opbouwen van een relatie met hen.

Hou jij niet van het internet, dan heb jij misschien belangstelling voor de methodes van dr. Don en Mary Lou Vollmer. Zij gebruiken beurzen, conventies en markten om hun zakelijke kans en producten bij duizenden mensen gedurende een weekend te introduceren. Zij delen met jou hun geheimen wat jij dient te doen om deze benadering succesvol te kunnen toepassen. Jij leert hoe jij de hoogste positie van het beloningsplan van jouw bedrijf kunt behalen door slechts aan een beurs per maand deel te nemen en dan gedurende de rest van de maand navolging te geven aan de belangstellenden.

Ben jij nog steeds hongerig voor gemakkelijke methodes om jouw bedrijf uit te bouwen? Luister dan naar de expert schrijfster en topdistributeur Jan Ruhe als zij met jou de details deelt hoe men kan bouwen door het thuis geven van feestjes. Jan onthult de geheimen die zij heeft gebruikt om een toppositie te bereiken waardoor zij is uitgegroeid tot een van de meest succesvolle vrouwen in onze bedrijfstak.

Sta jij niet open voor het internet, beurzen of feestjes thuis, dan is directe post het antwoord dat jij zoekt. Larry Chiappone bespreekt hoe jij met behulp van directe post een

dynastie kunt opbouwen, jouw producten kunt verkopen en hou men nieuwe leiders kan vinden. Jij leert wat de essentiële elementen zijn van directe post zijn – advertenties, kopregels en adreslijsten om de juiste mensen te benaderen.

Ongeacht welke methode jij gaat gebruiken om belangstellenden te vinden, al jouw inspanningen zullen waardeloos zijn als niet tijdig navolging geeft. Netwerk marketingleider Jeff Mack deelt met ons stap-voor-stap hoe wij effectief kunnen zijn met navolging. Mike Melia maakt jou duidelijk hoe jij jouw bedrijf naar een hoger platform kunt brengen door visionair leiderschap toe te passen. Leer de geheimen van effectief leiderschap als jij jouw team inspireert om te werken aan de verwezenlijking van hun eigen visies.

Trainer en topdistributeur Scotty Kufus leert ons het belang van een goede houding voor het aantrekken van mensen. Hij nodigt ons uit om op het proces te vertrouwen terwijl wij de juiste houding aannemen door te geloven in het toekomstige succes en de handelingen die nodig zijn om het te realiseren.

In elk bedrijf zullen er uitdagingen zijn die een hindernis vormen voor jouw succes. Topleider Ray Gebauer inspireert ons door te onderzoeken hoe men tegenslagen, beperkingen en angsten kan overkomen die jou in de weg staan naar succes. Gebruik de benadering van Ray om met problemen om te gaan terwijl jij ook werkt op gebieden om jouw persoonlijke kracht te vergroten. Nu ben jij in staat om elk uitdaging die jij tegenkomt te overwinnen.

In het laatste hoofdstuk bespreek ik de essentiële component voor elke distributeur hoe men anderen kan inspireren, een team leiden en gezamenlijke visie van netwerk marketingsucces kan realiseren. Leer hoe ook jij geïnspireerd kunt zijn door een uitdagende visie die jou aanzet tot actie. Zie hoe jij met affirmaties gecombineerd met een plan voor persoonlijke ontwikkeling jouw team kan leiden naar nieuwe niveaus van succes, voldoening, vrede en geluk.

Zie dit boek als een betrouwbare bron die de verschillende technieken behandelt die door topverdieners worden (en zijn) gebruikt om grote organisaties op te bouwen. Door de grote verscheidenheid aan ideeën die door de vele mensen in dit boek worden gedeeld, omvat het een breed perspectief om een volledige netwerk marketingorganisatie te steunen met dupliceerbare principes.

Jij zult merken dat in het hele boek de nadruk wordt gelegd op hoge ethische waarden en normen. Het is samengesteld om de mensen in onze bedrijfstak te steunen bij hun inspanningen om ons beschadigde imago te verbeteren. Dit boek biedt een grote verscheidenheid aan manieren waarop men zijn bedrijf kan opbouwen, waarmee het voor iedereen van waarde kan zijn in onze bedrijfstak. In een tijdperk van snelle veranderingen, zal toch blijken dat de meeste informatie in dit boek tijdloos is.

Hartelijk dank dat jij het initiatief hebt genomen om te leren van de vele meesters in dit boek. Als jij aan de slag gaat met de nieuwe inzichten die jij hebt gevonden op deze pagina's, dan ben zij in feite bezig met het dupliceren van de elementen van meesterschap, die zullen bijdragen aan jouw persoonlijk en zakelijk succes. Geniet van de reis.

Jouw partner in succes,
Dr. Joe Rubino

Over de Redacteur

Dr. Joe Rubino is een internationaal beroemde trainer op het gebied van netwerk marketing en persoonlijke ontwikkeling, auteur van acht boeken en twee audio series. Hij staat bekend om zijn werk voor het ontwikkelen van leiderschap, het verbeteren van de communicatieve vaardigheden, coaching van netwerk marketingleiders en teambuilding. Zijn boeken en audioprogramma's zijn nu beschikbaar in 18 talen in 47 landen.

Na het bereiken van zijn financiële vrijheid door middel van netwerk marketing kon hij op zijn 37^e met pensioen gaan als tandarts. Hij is nu de directeur van het 'Center for Personal Reinvention', dat zich richt op de persoonlijke grootsheid en kracht van alle mensen. In december 1995 stond hij op de voorpagina van 'Success magazine' met het artikel "Wij maken miljonairs: Hoe de elite in netwerk marketing een fortuin maakt met lichtsnelheid", waarin werd verteld hoe Joe de levens van anderen heeft beïnvloed.

Hij is een gecertificeerd succes coach voor levensplanning en mede ontwikkelaar van een training voor netwerk marketers. Met dit programma ontvangen de deelnemers het gereedschap om hun zelfvertrouwen, productiviteit en persoonlijke effectiviteit met anderen te maximaliseren. Hij is lid van de faculteit van de 'Networking University' en is een gastleraar aan de 'MLM Sales University', waardoor hij training en coaching verzorgt voor vele netwerk marketing bedrijven en hun distributeurs. Hij heeft meer dan 220 artikelen geschreven die in diverse vakbladen zijn gepubliceerd. Het is zijn visie om de levens van 20 miljoen mensen te beïnvloeden door hen te helpen het beste uit zichzelf te halen. Hij wil laten ervaren dat door de verschuiving van een paradigma zij een positieve

verandering in hun eigen leven en in de levens van anderen
teweeg kunnen brengen als men daarin zelf gelooft.

Hoofdstuk 1

Carpe WOO!

Brian Biro

Is het mogelijk dat jouw leven, bedrijf, relaties, energie, gezondheid en balans kunnen bloeien als nooit tevoren, zelfs tijdens de moeilijkste periode van jouw leven? Is het mogelijk dat jij een hoog presterend team opbouwt, zelfs als zij ervan overtuigd zijn dat God jou op de planeet heeft gezet om hen lastig te vallen? Is het echt mogelijk voor jou om meer plezier te hebben, doelgerichter te werken en een innerlijke rust te hebben in een wereld die zich zo snel voort raast dat er tegenwoordige meer techniek in het speelgoed van de kinderen zit dan in de Apolloraket die in 1969 naar de maan ging? Is het ook in de verste verte mogelijk, dat jouw gezin kan bloeien met oneindige liefde en verbondenheid, ongeacht de eindeloze afleiding die de maatschappij biedt door middel van mobieltjes, televisie, het internet, het winkelcentrum, verkeer en sms-berichten?

Het antwoord op al deze indringende vraag is gewoon weg: WOO JA! Stop nu met lezen en schreeuw het woord "WOO!" Is het niet een grappig woord? Nu, als iemand jou vraagt wat jij nu aan het lezen bent, trek dan een grote grimas op jouw gezicht, kijk hem recht in de ogen en zeg dan... jij snapt het! WOO!

WOO staat voor iets heel speciaals. Het is het raam van mogelijkheden, en met elke gram van mijn hart en ziel wil ik jou laten weten dat wij allen het meest belangrijke, magische en magnifieke WOOs delen op dit moment! Weet jij wat dat is? Het is elk dierbaar moment! Elk dierbaar moment is een WOO. Wat bedoel ik hiermee?

Jij kunt nooit weten of de volgende persoon die jij vandaag gaat ontmoeten een vriend(in) voor het leven wordt, net zoals jij dat niet wist toen jij jouw huidige hartsvrienden hebt ontmoet. Jij kunt nooit weten of de volgende vrouw die in de lift ontmoet de meest belangrijke bedrijfsbouwer in jouw organisatie wordt. Jij kunt nooit weten als jij de volgende keer met jouw zoon, dochter, partner of vriend praat, jij iets gedurende het gesprek zegt dat het ene cruciale ding is dat zij niet konden zien zonder jouw ogen, waarmee het leven weer veel meer zin voor hem of haar kreeg. Jij kunt nooit weten of het volgende idee dat in jouw brein opduikt hetzelfde voor jouw leven kan betekenen.

Ik had een decaan op de middelbare school, de heer Anderson, die mij naar zijn kantoor liet roepen en met een intensiteit sprak die ik niet van hem gewend was. Normaal was hij altijd erg joviaal en opgewekt, hij zei tegen mij "Brian, een student als jij hebben wij maar een keer in de 10 tot 15 jaar."

Op dat moment leek het erop dat hij dit meer bedoelde als kritiek op mijn gedrag dan als aanmoediging. Immers ik was toen op een punt in mijn leven dat ik oprecht wilde dat iedereen mij aardig vond. Dus ik was altijd de clown in de klas en spande mij niet in om maar een deel van mijn potentieel te gebruiken. Maar dhr. Anderson kon daar goed door heen kijken. Wat jij mij werkelijk wilde vertellen was: "Brian, laat de talenten die jij hebt niet verloren gaan. Geniet van het leven. Werk altijd vanuit jouw hart bij alles wat jij doet. Elke dag is er een die nieuwe kansen biedt. Dit is waar het werkelijk om draait in het leven."

En nu weet ik wat hij bedoelde! Ik zou geen deel zijn van dit wonderbaarlijke boek als dhr. Anderson toen niet mij dat WOO had duidelijk gemaakt. Ik zou nooit aan de Stanford Universiteit kunnen studeren, nooit de opwindende dingen in mijn leven hebben meegemaakt, en zeker niet mijn vrouw en kinderen hebben gehad. De vraag is dus niet "Is er een WOO?" Jazeker is er die! De ware vragen moeten zijn:

Hoeveel van deze WOOs hebben wij gemist? En waarom lopen wij hen mis?

Dit hoofdstuk gaat over het grijpen van de WOO – Carpe WOO!" Als jij leert om het beste te maken van elk moment, dan ontdek jij de geheimen die jou in staat zullen stellen om antwoord te vinden op de grote vragen van het leven die ik aan het begin van dit hoofdstuk heb gesteld.

Carpe WOO Les 1: Waarop jij de aandacht richt, Is wat jij zult ontvangen.

Hier is grappige vraag. Wat is de kleur van een voorrangsbord? Als ik deze vraag stel op een van mijn seminars, dan roept het publiek altijd "Geel." Maar vele jaren geleden heeft de U.S.A. zich aangesloten bij de Internationale Verkeers Regels en daarom is het bord niet geel maar wit en rood!

Ik kan begrijpen dat jij zoiets denkt als "Ja, ze zijn misschien wel wit en rood daar in Asheville, North Carolina, waar jij woont Brian, maar niet bij ons!" Dat was hetzelfde dat ik dacht toen mij een keer die vraag werd gesteld in een seminar. Maar sinds ik dat seminar heb beëindigd heeft men het klaar gespeeld om elk bord te vervangen in het hele land!

De waarheid is dat wij duizenden borden hebben gezien. Toch valt het ons niet op dat er een verandering is doorgevoerd. Waarom? De waarheid is dat wij zelden ons gezichtsvermogen gebruiken om echt te kijken! In plaats daarvan gebruiken wij ons geheugen en conditionering. De uitdaging is, dat wanneer wij ons geheugen gebruiken om te kijken, zien wij niet wat er nu is. Wij zien het verleden.

Nu grinnik iedere keer als het bord zie. Maar er zijn veel belangrijkere gebieden waarbij wij dit inzicht kunnen gebruiken om ons huidige gezichtsvermogen te gebruiken. Wanneer is het werkelijk van belang om wakker te worden

en onze ogen echt te gebruiken in plaats van te vertrouwen op ons geheugen?

Ik denk dat het van groot belang is met mensen!

Ik geef jou een voorbeeld dat mij nauw aan het hart ligt.

Mijn dochter Kelsey is 17 jaar oud en rijdt haar eigen auto.

De verantwoordelijkheid van auto rijden geeft haar het gevoel van onafhankelijkheid, vertrouwen en volwassenheid.

Toch behandel ik haar af en toe nog als dat oude gele

voorrangsbord, of zij nog steeds 15 jaar is. Iedere keer als ik

dat doe verslechterd onze relatie en heeft dan weer tijd nodig om te herstellen.

De waarheid is dat gene wij onze aandacht op richten scheppen wij in ons leven. Deze gele borden waren visuele

creaties van mij die een grotere werkelijkheid voor mij

hadden dan de echte borden die langs de weg staan.

De wijze waarop wij ons zelf zien en anderen bepaald

het leven dat wij creëren en boodschappen die wij communiceren naar onze vrienden, familie en teamleden.

Als jij samenwerkt met anderen bij de opbouw van

jouw bedrijf, vergeet niet dat een oorspronkelijk idee,

een ongebruikelijke benadering om slechte gewoonte te

beëindigen, of een kleine victorie de vonk kan zijn die de

aanleiding is voor nieuwe explosieve resultaten. Ga op zoek

naar het beste in anderen en jij zult veel meer in staat om het te verwezenlijken!

Carpe WOO Les 2: Als het niet werkt, Probeer dan iets anders.

Jij hebt zeer waarschijnlijk wel eens de definitie van krankzinnigheid gehoord: Steeds hetzelfde blijven doen, maar telkens een ander resultaat verwachten. Maar hoe vaak blijkt niet in de praktijk dat dit van toepassing is op handelingen en beslissingen? Welke gewoontes hebben wij

die resultaten teweeg brengen die ineffectief, of zelf erger pijnlijk en beschadigend voor ons zijn?

Als jij met meer nadruk naar dit principe kijkt, lijkt het niet te werken, probeer iets anders. Des te duidelijker het wordt, dat door werkelijk deze levensles toe te passen er een WOO moment ontstaat om een momentum teweeg te brengen in een situatie waar voor heen geen beweging meer zat. De omkering van tegenslag in opwindende mogelijkheden kan nu plaats vinden.

Jij dient niet verder te kijken dan het licht dat in de kamer schijnt waar jij nu dit boek leest (als jij tenminste nu niet buiten bent en geniet van een zonnige dag) om het stralende bewijs te hebben van dit eenvoudige principe. Het genie dat het elektrische licht heeft uitgevonden, Thomas Edison, was de koning van "als het niet werkt, probeer dan een andere aanpak." Hij was de man die meer dan duizend uitvindingen en patenten op zijn naam heeft staan, de meeste ooit in de geschiedenis van de mensheid. Als jij nu denkt dat iemand die zo grootse dingen heeft verricht, ook moet afgestudeerd zijn aan een beroemde universiteit, dan heb jij het aan het verkeerde eind. Thomas Edison had slechts drie maanden van formele opleiding. In zijn jeugd had hij al het gehoor verloren in een oor en al 80% aan het andere oor. Wat hij heeft gemist in een formele schoolopleiding en gehoorvermogen was hij in staat volledig te compenseren door zijn vastberadenheid, flexibiliteit en zijn grote drang om voortdurend te blijven leren en groeien. Als hij naar zijn werk ging in het laboratorium in Menlo Park, New Jersey zei hij "Er zijn hier geen regels, want wij proberen hier iets te bereiken."

Als het ging over zijn doofheid, dan gaf hij aan dat deze handicap een belangrijke bijdrage was in zijn succes. Hij gebruikte de stilte om zijn concentratievermogen te vergroten. Thomas Edison heeft meer dan vier jaar lang geëxperimenteerd en misschien met wel 4.000 proeven om de gloeilamp uit te vinden. Maar na elke mislukking,

veranderde hij zijn aanpak en probeerde weer iets anders. Na drie jaar en 3.000 mislukkingen vroeg een van zijn belangrijkste assistenten hoe hij in staat was om door te blijven gaan na zoveel slechte resultaten. Hij gaf een antwoord waaruit de ongekende kracht van zijn motivatie bleek: “Resultaten? Ik heb heel veel resultaten gekregen. Ik weet nu duizenden manieren die niet werken.”

Het meest belangrijke moment dat wij dit principe zelf kunnen gebruiken is ten tijde van angst. Uiteindelijk vallen al onze emoties in twee fundamentele categorieën: liefde en angst. Het moment dat jij voor de liefde kiest, voel jij het in elke cel van jou lichaam. Het is onmiskenbaar. Lichaam en geest zijn in harmonie. Leven, vreugde, energie en vreugde vullen jou en jij weet met zekerheid dat de keuzes die jij hebt gemaakt juist zijn. De lichamelijke, emotionele en spirituele reactie die volgt als jij kiest voor angst is net zo treffend. Er ontstaat onmiddellijk een gevoel van disharmonie, net als op een piano de verkeerde toon wordt aangeslagen. Elk individu dat gestopt is met het bouwen aan zijn netwerk marketingdroom heeft dat gedaan uit een of andere vorm van angst. Het is jouw taak om hem of haar te helpen om dit te doorbreken. Beweeg van de angst vandaan in de richting van de vrijheid, van mislukking naar geloof!

Vergeet dus niet – als het niet werkt, probeer dan iets anders! Als jij leeft volgens dit principe, dan leef jij voortdurend met het bewustzijn dat jij nog altijd iets nieuws kunt uitproberen. In plaats van je gevangen voelen, zoals dat zovelen dat ervaren, heb jij een keuze in ieder moment.

Carpe WOO Les 3: Ben een bedanker van wereldniveau

Een goede strategie om een onverslaanbaar team op te bouwen, is om een bedanker van wereldklasse te worden. Als jij leeft vanuit een houding van dankbaarheid,

dan wordt het voor gemakkelijk om anderen het juiste te laten doen. Maar laat mij jou een belangrijke vraag stellen. Wie zijn de mensen in ons leven die vaak vergeten het meeste te bedanken?

Ik heb deze vraag op elke seminar gesteld dat ik ooit heb gegeven, en ik krijg bijna altijd dezelfde antwoorden. De mensen die wij het meest vergeten te bedanken, zijn zij die het dichtste bij ons staan – onze levenspartner, kinderen, ouders of hen met wie wij dagelijks samenwerken. Deze vraag maakt duidelijk hoe eenvoudig het is om in de gewoonte te vallen om de mensen waarvan wij het meeste houden, gewoon voor lief te nemen. Wij kunnen dit rationaliseren door te beweren dat wij hen dit niet hoeven te zeggen, omdat zij dit al weten. Maar het eindresultaat is dan wel verval en verschrompeling. Hoe meer wij in de gewoonte terug vallen van anderen voor lief nemen en onze waardering niet uitspreken, des te verder raken wij verwijderd van de vele zegeningen in ons leven.

Hoe kan men deze neerwaartse spiraal doorbreken en een bedanker worden van wereldklasse? Het geheim kun jij vinden in het woord ‘wereldklasse’. Immers is het dat wat wij werkelijk willen bereiken met ons bedrijf, een bedrijf opbouwen dat wordt beschouwd als wereldklasse?

Hier is een grappige en eenvoudige manier om jezelf te herinneren hoe jij een bedanker van wereldklasse kunt zijn. Als jij denkt aan een pretpark van wereldklasse, waar denk jij dan het eerste aan? Meestal is het antwoord: Disney. Als jij denkt aan een koffiehuis van wereldklasse, wat is het dan? Natuurlijk staat dan Starbucks boven aan de lijst. Nu denk aan sportzender op televisie van wereldklasse, wat is het dan? Jij hebt gelijk het is ESPN! Hoe wordt jij nu een bedanker van wereldklasse? Gemakkelijk... denk gewoon ESPN.

De E staat energie. Bedankers van wereldklasse hebben hoge niveaus van energie en inspanning in de manier waarop zij dankbaarheid en lof uitspreken. Het is oprecht,

creatief en levendig. Zij grijpen de WOO en geven anderen complimenten die de ander in staat stellen om te horen van de geleverde prestaties, hierdoor voegt men een persoonlijk accent toe aan de lofuiting waardoor het bijzonder wordt en men het nog lang herinnert.

Maar het ware geheim in het beheersen van de E is om de mensen te bedanken voor hun inspanning en energie, niet alleen voor de resultaten. De waarheid is dat wij geen controle hebben over de resultaten. Wij beheersen wel onze inspanning, energie en de houding die gebruiken bij ons werk. Dus als jij anderen bedankt voor hun inspanningen en energie, wat krijg jij dan? Zij gaan nog meer resultaten scheppen! Waarom? Omdat zij nu hun aandacht gaan richten op de zaken die zij kunnen beheersen in plaats van zaken waarover men geen controle heeft. Gedurende de 27 jaar van het coachen van het basketbalteam van de UCLA, heeft de grootste coach in de historie, John Wooden, nooit de woorden winnen of verliezen gebruikt tegenover de spelers. Maar daarvoor in de plaats leerde hij hen dat succes bestaat uit de gemoedsrust wetende dat jij alles hebt gegeven waartoe jij in staat was. Met andere woorden richtte hij de aandacht van de spelers op energie en inspanning. Deze unieke focus leidde tot 10 nationale kampioenschappen onder de universiteiten. Er is geen andere coach in de geschiedenis die er meer dan vier heeft gewonnen. Hetzelfde principe geldt ook voor jou op dit moment.

De S in ESPN staat in het Engels voor 'surprise' ofwel verrassing in het Nederlands. Dit is het minst bekende gereedschap en een van de meest krachtige die jij ter beschikking hebt om anderen te motiveren. Schrijf persoonlijke kaartjes naar vrienden, teamleden, klanten en familieleden waarin jij uitdrukking geeft aan jouw dankbaarheid en bewondering, zelfs wanneer het even niet hun verjaardag is. Deze berichten zullen de ontvangers een groot plezier doen, en hun eraan herinneren dat zij belangrijk zijn. Schep momenten voor de bijzondere mensen

in jouw leven door het geven van onverwachte cadeaus, verrassingsontmoetingen of waarderingceremonies. Jij verblijdt hun leven en het gevolg zal zijn een grotere loyaliteit, toewijding en plezier.

De P in ESPN is het belangrijkste onderdeel om een bedanker van wereldklasse te worden. In feite is het ultieme geheim voor balans, verbondenheid en vertrouwen. Het geheim concentreert zich op een eenvoudig, doch ongekend diepzinnig, principe van het volledig aanwezig zijn (in het Engels being Present).

Misschien de beste manier om dit te begrijpen is door eerst te kijken wat het allemaal niet is. Vele jaren geleden, toen ik de vicedirecteur was van een grote trainingsbedrijf, kwam ik erop een pijnlijke wijze achter wat het betekent om niet volledig aanwezig te zijn. Toen bestond ons gezin uit drie personen: mijn vrouw Carole, mezelf en onze eerste dochter Kelsey die toen nog vijf jaar oud was. Gedreven door bijna een verstikkend gevoel van bijna overmand te zijn, begon 's morgens om vijf uur met mijn werk op kantoor om niet eerder dan zes uur 's avonds te stoppen. Vele weekenden was ik op pad in het land om seminars te geven. Ik zag mijn dochter niet meer opgroeien. Ook was ik niet in staat haar te verrassen door haar van school te gaan ophalen. Ik maakte de grote fout om te denken, dat ik daar geen tijd voor had. Ik moest het allereerste op het kantoor zijn en wilde meer uren werken dan alle anderen. Ik deed immers toch allemaal voor mijn gezin, of niet soms?

Als 's avonds vermoeid thuis kwam om half zeven, dan rende Kelsey mij tegemoet. Zij nam mij in haar armen en vertelde mij hoeveel zij wel niet van mij hield en mij miste als zij met pure vreugde in mijn ogen keek. Dan begon zij mij te vertellen welke magische dingen er allemaal die dag in het leven van een vijfjarige waren gebeurd.

Ik miste haar – maar ik had haar niets te zeggen. Immers als ik door die voordeur naar binnen liep, dan verscheen er mijn lichaam. Maar mijn geest en hart waren

nog steeds op het kantoor. De meest belangrijke mensen waren thuis op mij aan het wachten, maar ik zag hen nooit op de momenten dat zij mij het meeste nodig hadden omdat ik gewoonweg niet thuis was.

Dit ging zo maanden verder totdat ik op een morgen naar het werk reed, toen ik mij plotseling bewust werd wat door mijn beperkte aanwezigheid thuis, ik communiceer naar mijn vrouw en dochter. In dat pijnlijk moment voelde het net of iemand met volle kracht mij met een hamer in de maag had geslagen. Men zegt toch "Wat jij doet schreeuwt zo hard dat ik er geen woord van kan verstaan."

Niets schreeuwt zo hard als onze aanwezigheid of ons gebrek om aanwezig te zijn. Elke avond als ik door de deur liep terwijl mijn gedachten nog steeds bezig waren met de gebeurtenissen van de dag, maakte ik aan Carole en Kelsey door mijn handelingen duidelijk dat zij niet zo belangrijk waren als al die andere aangelegenheden. Ik bleef rijden die morgen, maar alles wat ik nog maar voor de geest kon halen waren de sprankelende ogen van Kelsey gevuld met liefde. Ik werd zo overmand door het verstikkende gevoel van spijt en pijn. Eindelijk herkende ik de vele momenten van verbinding die ik verloren had, doordat ik niet thuis was bij hen. Ik begreep voor de eerste keer dat er niets meer belangrijk was, dan een meester te worden in het aanwezig zijn in de momenten voor hen die ik lief heb. Het moment was gekomen om de keuze te maken om werkelijk thuis te komen.

Door aanwezig te zijn, laten wij anderen op hartsniveau weten hoe belangrijk zij zijn. Dit is de grootste kans als ouders, vrienden en liefhebbende mensen. Als anderen zich belangrijk voelen, dan kan leven naar zijn potentieel. Onze aanwezigheid ademt geloof, vertrouwen en positieve verwachtingen in hun ziel. Zonder deze aanwezigheid, kan men niet oprecht geven.

Aanwezig zijn is niets dan men kan afdoen door toneel te spelen. Het is geen techniek. Het is een beslissing.

Ken jij iemand die helemaal bij jou is met lichaam en geest?
Merk jij dat aan de telefoon? Het antwoord is helder.

We voelen heel goed aan of iemand zijn hele bewustzijn op ons heeft gericht. Als wij de bewuste beslissing nemen om volledig aanwezig te zijn naar ons beste vaardigheden, dan openen wij ons zelf voor meer vreugde dan die wij ons ooit konden voor stellen. Wij scheppen de mogelijkheid om een duidelijk verschil te maken in de reden dat wij op deze planeet zijn.

Eindelijk zijn wij bij de N van ESPN beland, die staat voor het nu doen. Grijp de WOO nu! Het is de beste manier om spijt tot het verleden te laten behoren. Waarschijnlijk kom jij hier nooit meer. Als jij wist dat jij nog maar 24 uur te leven had, wie zijn dan de mensen in jouw leven die jij absoluut moet vertellen dat jij van hen houdt, hoeveel jij hen waardeert en hoeveel zij wel niet voor jou betekenen? Mijn laatste vraag is dan ook: Waar wacht jij nog op?

Vergeet nooit: Het verleden is geschiedenis
 De toekomst een is een mysterie
 Het geschenk is nu!

Brian Biro is een van de leidende sprekers in ons land op het gebied van leiderschap, teamgeest, het denken in mogelijkheden en het gebruiken van veranderingen. Een belangrijke klant heeft waarschijnlijk een heel treffende beschrijving van hem gegeven toen hij zei: " Brian Biro heeft de energie van een 10-jarige, het enthousiasme van een 20-jarige en de wijsheid van een 70-jarige." Hij is de auteur van verschillende internationaal hoog gewaardeerde boeken. Hij is afgestudeerd aan de Stanford Universiteit en de UCLA. Brian is gast geweest in diverse bekende tv-shows zoals 'Good Morning America' en 'CNN Business Unusual'. Hij woont met zijn vrouw Carole en zijn beide dochters Kelsey en Jenna in Asheville, North Carolina. Bezoek zijn website www.brianbiro.com om meer te leren over de presentaties en seminars die Brian geeft of om een van zijn producten te bestellen.

Aanbevolen boeken

“Het zeven stappen plan om een netwerk marketing dynastie van €1.000.000 op te bouwen: Financiële vrijheid bereiken door netwerk marketing” door Dr. Joe Rubino (ISBN 978-9077662212, Eboek 978-9077662304). Om succesvol te zijn heeft men een goede planning en deskundig advies nodig, twee zaken die jij in overvloed in dit boek zult vinden. Joe Rubino behandelt de zeven essentiële stappen voor succes met netwerk marketing.

“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.

“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, 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