

# Sadržaj

<i>Uvod</i>	
<b>DA LI ZAISTA ŽELITE DA POSTANETE MAJSTOR SPONZORSTVA? . . . .</b>	<b>6</b>
<i>Tajna 1</i>	
<b>VODEĆI SPONZORI NE SEDE NA LOVORIKAMA! . . . . .</b>	<b>12</b>
<i>Tajna 2</i>	
<b>GLAVNI SPONZORI SU APSOLUTNO DOSLEDNI . . . . .</b>	<b>23</b>
<i>Tajna 3</i>	
<b>VODEĆI SPONZORI ZNAJU ŠTA JESTE A ŠTA NIJE NJIHOV POSAO . .</b>	<b>34</b>
<i>Tajna 4</i>	
<b>VODEĆI SPONZORI ZNAJU SA KIM SE POVEZUJU . . . . .</b>	<b>41</b>
<i>Tajna 5</i>	
<b>VODEĆI SPONZORI POSEDUJU MAGIČAN DUH . . . . .</b>	<b>48</b>
<i>Tajna 6</i>	
<b>VODEĆI SPONZORI VOLE DA GRADE MOSTOVE . . . . .</b>	<b>60</b>
<i>Tajna 7</i>	
<b>VODEĆI SPONZORI KORISTE VIŠE OD AŠOVA I LOPATE . . . . .</b>	<b>74</b>
<i>Tajna 8</i>	
<b>VODEĆI SPONZORI VIŠE VREDNUJU VREME NEGO NOVAC . . . . .</b>	<b>84</b>
<i>Tajna 9</i>	
<b>VODEĆI SPONZORI ZNAJU ŠTA JE POTREBNO SVAKOM POSLU . . . .</b>	<b>95</b>
<i>Tajna 10</i>	
<b>VODEĆI SPONZORI NE VOLE DA SEKU DRVEĆE . . . . .</b>	<b>100</b>

<i>Tajna 11</i>	
<b>VODEĆI SPONZORI IMAJU PRIJATELJE OD 120 KG. ....</b>	<b>107</b>
<i>Tajna 12</i>	
<b>VODEĆI SPONZORI ŽIVE U BUDUĆNOSTI – DANAS!.....</b>	<b>113</b>
<i>Tajna 13</i>	
<b>VODEĆI SPONZORI ZNAJU DA POGODE SVOJE CILJEVE .....</b>	<b>118</b>
<i>Tajna 14</i>	
<b>VODEĆI SPONZORI ZNAJU ŠTA I KAKO DA PITAJU .....</b>	<b>127</b>
<i>Tajna 15</i>	
<b>VODEĆI SPONZORI ZNAJU DA JE NEŠTO BOLJE NEGO NIŠTA ....</b>	<b>133</b>
<i>Tajna 16</i>	
<b>VODEĆI SPONZORI PROUČAVAJU I KREIRAJU VOĐE.....</b>	<b>137</b>
<i>Tajna 17</i>	
<b>VODEĆI SPONZORI ZNAJU ŠTA ŽELE OD SVOJIH NARANDŽI ....</b>	<b>142</b>
<i>Poklon tajna</i>	
<b>VODEĆI SPONZORI VOLE DA IGRAJU OVU IGRU .....</b>	<b>151</b>
<b>EPILOG.....</b>	<b>159</b>

## UVOD

# DA LI ZAISTA ŽELITE DA POSTANETE MAJSTOR SPONZORSTVA?

Traženje sposobnih, potencijalnih saradnika je ključna stvar ovog posla. Možemo ljude koji se bave ovim poslom, Mrežnim Marketingom, podeliti u tri kategorije:

Prva grupa: to su oni ljudi koji vole da pronalaze istomišljenike, saradnike. Oni uživaju u tome i to rade sa lakoćom, ne razmišljaju mnogo. Veština sticanja potencijalnih saradnika kod njih teče apsolutno prirodno. Ova grupa ljudi je idealna i svako od njih ima šansu da postane vladar u svom poslu.

Druga grupa: to su oni ljudi kojima nije baš „u krvi“ da komuniciraju i stižu saradnike ali oni to ipak rade. To nije njihova osnovna aktivnost, ipak oni se bave time bez obzira koliko im je ponekad neugodno. Čini se da su malo stidljivi. Sledeći razlog je taj, što su oni usredsređeni na sticanje rezultata u ovom poslu i oni će učiniti sve da bi bili uspešni. Ono što je najinteresantnije je to da oni brzo otkrivaju, da što više ljudi upoznaju veći broj će pristupiti ovom poslu, pa na kraju počinju i oni da uživaju. Rezultat: veoma brzo, ovaj tip ljudi se priključuje prvoj grupi.

Treća grupa: to su oni ljudi koji ne vole uopšte da traže saradnike. Kao i ljudi iz druge grupe, njima nije ugodno da razgovaraju

sa ljudima, pričaju o toj vrsti posla kojom se sami bave, čak se i plaše! Ako im ciljevi posla nisu jasni i dovoljno bitni oni i odustaju. Rezultat - mogućnost uspeha kontinuirano opada.

Sada ne znam kojoj kategoriji vi pripadate. Ali sam siguran da ako ste pronašli sebe i ako zaista želite da naučite sve tajne, kako postati majstor u sponzorisanju drugih ljudi prateći ovu knjigu u tome ćete uspeti i izgraditi uspešan Mrežni Marketing posao. Ne postoji ni jedan razlog zašto ne biste uzeli ovu knjigu. Cilj ove knjige je da vam pomogne da postanete ono što zaista iskreno želite.

Možda je vaš cilj da napravite samo jedan korak, da prekoračite granicu straha i neprijatnosti i da tako krenete u sticanje prijatelja i saradnika. Možda je vaš cilj da uvežbate vaše veštine koje već posedujete i da ih samo iskoristite na najbolji način. U svakom slučaju ova knjiga vam je na raspolaganju.

## **PO DRUGI PUT STUDENT**

Čućete me često puta da kažem uradi to ponovo i ponovo i ponovo. Tačno je da se ja postavljam kao učitelj ali vi ste sigurno već jednom bili student, budite i drugi put. Biće korisno. Znao da je obnavljanje i ponavljanje majka svih nauka.

Ja imam četrnaestogodišnje iskustvo u MLM industriji. Imao sam tu sreću da sam učio i radio sa najboljima od najboljih na celom svetu. Naučio sam kako da postanem uspešan. Naučio sam kako da igram, modeliram druge ljude, dajem sugestije i sebi i drugima, da ulažem i na kraju kako da uspem. Takođe sam naučio kako da „upakujem i poklonim“ priču ili prethodno iskustvo, svim ljudima, čak i onima koji slabo mogu da razumeju suštinu ovoga posla, njegov proces, čak i onim ljudima koji su loše krenuli i prave greške. Naučio sam da tražim, dajem i stalno preispitujem.

Tako da je suština ove knjige, ta što ja želim da podelim sa vama proverene principe kako postati majstor sticanja saradnika ili

potencijalnih kupaca u Mrežnom Marketingu. Nemojte pomisliti da mi je cilj da ja od vas pravim ono što vi niste i da vas posmatram u startu kao glupe marionete. Znam da niste zainteresovani da traćite vreme sa nekim ko vas posmatra kao „eksperiment“. Sve tajne koje ću vam otkriti, zaista su uspešne i obećavam vam ako ih budete pažljivo pratili „one će raditi za vas“.

## **ČAST JE MOJA POLISA**

Želim odmah da raščistim nešto sa vama. Tajne koje ćete pročitati nisu uopšte nikakve tajne. Sa majstorima sponzorstva s kojima sam ja radio i učio ovih godina nisam stekao ni jednu tajnu. Ti ljudi nisu imali tajni. Oni su voleli da dele sa drugima tajne svog posla. To je jedan od razloga zašto su oni postali gospodari i vođe u ovom poslu. Onda se naravno pitate zašto ih nazivam tajnama ako su već otkrivene. Pa naravno, da biste uzeli ovu knjigu i počeli da je čitate. Pretstavljajući vam ovu knjigu, preko 17 tajni navodim vas na razmišljanje pre nego što ste je i uzeli. To je već nešto specijalno i jedinstveno i može vam pružiti nešto što drugi nemaju. Dakle, siguran sam da ste se zaintrigirali knjigom koja u naslovu ima reč „tajne“. Vidite, ja ću ih podeliti sa vama kroz ovu knjigu i nadam se pružiti sve ono što vi očekujete a možda i više. Eto vidite, rekao sam vam upravo kakva je moja namera. A vi ćete videti šta ste naučili i koliko ste promenili sebe pročitavši je.

U stvari postoji jedna lekcija koju ćete naučiti u tajni broj 13: „Vodeći sponzori znaju kako da pogode svoju metu“. Ova tajna govori i savetuje o najvažnijim problemima kako da uspete u ovoj vrsti marketinga i kako da pogodite svaki cilj.

## **OSEĆAJTE SE UDOBNO**

Moj cilj, koji sam postavio kroz ovu knjigu je da se vi osećate sve više i više udobno i opušteno a da postanete majstor svog posla.

Čovek se s tim ne rađa. Vrlo malo ljudi je pre čitanja ove knjige ili određene edukacije od strane kompetentnih i uspešnih ljudi, uspelo da stigne do nivoa majstorstva.

Pre mnogo godina imao sam mentora, pravog majstora koji je podelio sa mnom veoma značajnu i moćnu poruku: „Brzina kojom mi manifestujemo stvari koje želimo u životu je direktno proporcionalna sa brzinom koju mi postižemo uživajući u istim stvarima.“ Zar se nećete složiti da se većina ljudi ne nalazi na onom mestu u životu u kom je oduvek želela da bude. Suština je da ti ljudi bez obzira što su znali šta hoće nisu imali dovoljno snage i potpuno poverenje u sopstvena osećanja i želje. Kao što znate naša razmišljanja i osećanja prethode našim akcijama. Tako da ako vi niste sigurni u njih nećete postići to što želite. Da li ste primetili da jako mnogo ljudi svoje snove i želje odlažu u budućnost ili ono čuveno „da ja to želim, siguran sam u to, ostvariću jednom“.

Razlog takvom razmišljanju je što ti ljudi nemaju snage da to urade danas. Isto to je i razlog zašto većina ljudi iz Mrežnog Marketinga ne postiže određene rezultate. Razlog nije u tome da nisu dovoljno sposobni. Oni se jednostavno ne osećaju u skladu sa svojim razmišljanjima i osećanjima. Dakle, nisu postigli taj sklad. Cilj ove knjige je upravo taj, ja prvo želim da vam pomognem da uživate u svojim razmišljanjima, željama i osećanjima. Da se osećate prijatno u njihovom društvu, da vas oni ispunjavaju. Sada se postavlja pitanje, kako da to postignete. Treba da imate dovoljno obrazovanja ili još bolje saznanja da budete sigurni u sebe da možete krenuti, da možete pokušati, da vi to umete, da ste uvek u pokretu. Verujte mi ono što ćete naučiti u ovoj knjizi sigurno uspeva i može promeniti vaš život zauvek. Tehnike koje su ovde predstavljene su apsolutno dokazane i to više puta. Primeri su najuspešniji ljudi u Mrežnom Marketingu. Moj posao je da vam pomognem da postanete baš to, najbolji.

## **IMAJTE OSEĆAJ ZA PRAVU STVAR**

Komunikacija sa ljudima, predstavljanje posla, sticanje saradnika je jedna vrsta umetnosti. Kao što je umetnost muzika, slikarstvo ili ples. Ovo je isto jedno polje kreativnosti. To je više stvar osećaja nego činjenica. U čemu je ključ: Dok budete čitali ovu knjigu beležite molim vas, šta osećate, zapažate i šta vam zvuči dobro. Zašto? Zato što je jedan deo posla kad pročitate ovu knjigu već završen. Ja ću vam otkriti, obrazložiti i istražiti 17 tajni kako da postanete majstor u pronalaženju saradnika. Čitajte te tajne ponovo, i ponovo, i ponovo. Izvlačite zaključak iz svake pojedinačne tajne. Ako zaista želite da postanete majstor u ovom poslu identifikujte sve korake vašeg plana. Vaši odgovori na pitanja koja su postavljena na kraju otkrivanja svake tajne će biti vaš lični plan da postignete uspeh majstorstva i uspešnosti.

Zato poklonite pažnju onome što osećate, zapažate i onome što vam zvuči dobro dok čitate ovu knjigu. Slušajte pažljivo ideje koje na jedan specifičan i divan način pune glavu. Kada popunite sve odgovore na postavljena pitanja i sve to ponovo pročitate zvučaće vam kao jedna moćna stvar, izgledaće vam kao da ste rešili neki kosmički zadatak.

Oh, još jedna stvar. Nemojte misliti da je ova knjiga jedna od onih koje su neophodne da se pročitaju a da u njoj ne uživete. Ja se iskreno nadam da će vam se dopasti i da je nećete moći ispustiti iz ruku. Napisao sam ovu knjigu tako da svih 17 tajni stoje kao jedna zasebna celina kao da je to 17 knjiga u jednoj knjizi. Svaka od ovih 17 tajni je vaša. Osećajte se slobodno da ih koristite. I uvek se setite da sve treba raditi korak po korak, dakle, otkrivajte tajnu po tajnu.

## **NEMOJTE NIŠTA PROPUŠTATI**

Možete otkriti jednu ili dve od ovih tajni koja vam neće izgledati spektakularno, koja vas neće privući. To je u redu. Sada ću vam

pretstaviti za početak jednu tajnu kao poklon. Otkrijte zašto vam pojedine tajne nisu bliske. Vodeći ljudi u MLM-u su naučili da urade čak i ono što im se ne dopada na prvi pogled – oni tada stave na stranu svoja osećanja. Oni pronadu jednu malu zlatnu žilu negde i vode se za njom kao svom cilju kroz jedno veliko polje ili rudnik koji im se nije baš dopao. Dakle, kopanje je težak posao. Mračan rudnik nije baš prijatan. Ali, neka vaš cilj u ovom poslu svetluca kao ta zlatna žila vodilja. Pa da vidimo, da li zaista želite da postanete vodeći sponzor, majstor svog posla. Da li ste spremni da naučite 17 tajni? Sjajno, hajdemo onda na posao.



## **TAJNA 1**

# **VODEĆI SPONZORI NE SEDE NA LOVORIKAMA!**

Mnogi ljudi misle da je suština obrazovanja sticanje znanja. Suština je i to, ali i krenuti u akciju! Obrazovanje ne znači samo krenuti u akciju i raditi prave stvari. To je učenje o onome što mi radimo. Mi možemo provesti mnogo vremena stičući saznanje o nekim „pravim stvarima“ koje treba da ispunimo i uradimo ali ako to izgleda praktično, šta je to praksa i akcija. To je ono mesto gde „točak dodiruje put“. Ja mislim na bilo koju vrstu akcije. Svako kretanje, pomeranje je mnogo bolje nego ništa. Ja govorim o jednoj velikoj akciji.

Na primer, ako želite da očistite jednu ogradu, potrebno vam je puno napora. Ona ima praznine, pa letvice, pa nepravilne oblike. To je težak posao. Takvu vrstu zadatka ćete možda uraditi, možda nećete. Zato što čišćenje ograde nije tako značajna stvar. Naveo sam jedan banalan primer. Ako razmišljate o krupnim stvarima ako razmišljate ozbiljno, šanse za postizanje velikog rezultata su srazmerno veće.

Dozvoljavaju li se greške?

Da se opkladimo. Napravićete ih. Možda čak i velike! Ali, ako ćete napraviti greške neka one budu velike.

Male greške se ne uoče tako lako. A velike greške obično nam budu oči i nemamo drugog izbora sem da kažemo sami sebi dve stvari: oh, ovaj posao ne ide, znao sam da neće ići dobro, nisam

ni trebao da pokušavam da krećem u njega, nikada neću pokušati nešto slično“ ili: sigurno postoji bolji način da to uradimo“. Pa kad pogledam druge ljude, kako oni nisu napravili grške siguran sam da drugi put neću tako nešto napraviti. Pravljenje krupnijih grešaka je jedna vrsta iskustva koja nas uči lekciji izgrađivanja sopstvenog karaktera. Biti u velikom poslu je ključ uspeha. Učiti, rizikovati su sve prirodne stvari tako da krupne greške su isto jedna vrsta iskustva i njih ne treba gledati tako strašno. Stalno ćete pratiti šta se dešava, učiti iz grešaka i na taj način ćete ih prevazići.

## STVARANJE IZBORA

Sušтина sticanja znanja je pravljenje pravog izbora. Bez obzira ko ste vi, šta radite u ovom trenutku, vi uvek imate izbor. Život je sastavljen od pravljenja izbora. Što više birate iskustava i obrazovanja bolji su vam životni rezultati. Biti u pokretu, zaustavljati se, posmatrati, slušati rezultate, konstantno dokazujete stepen izbora koji sami stvarate. Kako pravimo pametne izbore. Tako što stičemo sve više iskustva. Kako se stvara iskustvo. Tako što smo konstantno u pokretu. Što je veća pokretljivost, akcija, odnosno što više radimo veće je obrazovno iskustvo.

Ja poznajem ljude koji rade 20 godina. A ono što su zaista stekli iskustvom može da se svede na jednu godinu, a to iskustvo je ponovljeno 20 puta. Dakle, takvi ljudi tapkaju u metu to jest rade stalno i ponovo jedne te iste stvari. Na početku njihovih karijera shvatili su šta je suštinska stvar koja ih čini zadovoljnim. Određene specijalne tehnike ili strategije koje su koristili doveli su do određenih rezultata.

Njihove greške su bile zasnovane na tome da bi ih navele na razmišljanje o tome šta nisu mogli da urade bolje. Takav tip ljudi je izabrao da ignoriše mogućnosti, nove šanse koje im se pružaju, već investicije i tako dalje. Oni su odabrali, jednu jedinu čvrstu podlogu i njihov razvoj se zaustavio posle prve godine jer su jednu uspeš-

nu stvar ponavljali 20 godina, uzastopno. Vodeći ljudi u MLM-u stalno se takmiče, oni „ne sede na lovorikama“. Vodeći sponzori nikada ne stoje na – statusu quo, oni stalno idu u nove izazove, uče i koriste nove poslovne mogućnosti. Oni stalno prihvataju nove izazove i konstantno su u pokretu. Uvek su za neki novi izbor.

## **NAJKRAĆA DISTANCA**

Jedan razlog zašto smo našu kompaniju nazvali „Milioneri u pokretu“ je taj što mi verujemo da je najkraći put između onoga što smo sada i onoga što želimo da budemo naša želja da budemo u pokretu. Vi ste verovatno čuli da je najkraća distanca od tačke A do tačke B jedna prava linija. To je tačno ali jedino ako ste u pokretu. Lično sam pronašao lakši put. Ako izaberem da čekam celog života tu pravu liniju nikad neću stići do cilja.

Nemojte me molim vas shvatiti pogrešno. Planiranje je najbitnija stvar i ono može značiti razliku, ogromnu razliku između propadanja i uspešnosti. Planiranje bez akcije i kretanja se uvek fatalno završava. Tako znači treba da planirate svoj posao i da ga radite po planu. Zapamtite da vaš stepen uspeha upravo je zavisao od planiranja i kretanja po istom.

## **PRAVO NA MESEC!**

Pročitajte ovaj primer. Američki svemirski program „NASA“ lansirao je nekoliko svemirskih brodova na Mesec koji su uspešno aterirali i ljudi su se sigurno vratili na Zemlju. Planiranje je bilo veoma značajno, do te mere da je svaki minut i svaki pokret bio šematski prikazan do svakog detalja.

Hajde ovako da kažemo, da je Mesec tačka A, a Zemlja tačka B. Kada su eksperti „NASA“ programa tačno ustanovili poziciju Meeca vi biste sigurno pomislili da su oni povukli jednu pravu liniju od tačke A do tačke B. Isto tako pretpostavljate da su toj liniji