

SEDAM TAJNI IZA SEDAM BROJEVA



Matt Morris

UVOD: JEDINA RAZLIKA IZMEĐU VAS I MENE

Čestitam vam, prije svega, što ste odvojili malo vremena da proučite i „Sedam tajni do sedam brojki“, koje imam namjeru da podijelim s vama. Uzbuđen sam što ovo sada čitate jer radite nešto što većina ljudi nikada ne radi – ulažete u sebe. Većina ljudi ne razmišlja o stotinama, ili čak tisućama dolara koje godišnje troši na gorivo za svoj automobil a da pritom zapravo ne investira ništa u gorivo za svoj najvažniji posjed: svoj um. Ukoliko ste i malo nalik na mene, vjerojatno se slažete s ovim poznatim citatom: „Formalno obrazovanje će vam omogućiti da zarađujete za život, ali samoobrazovanje će vas učiniti bogatima.“ – Jim Rohn

Ja sam sada uzbuđen jer znam, izvan svake sumnje, da će biti ljudi koji će proučiti ovaj program, primijeniti strategije koje ću podijeliti s vama i doživjeti uspjeh o kojemu nikada nisu ni sanjali. A kako ja to znam? Pa to je upravo ono što se meni dogodilo.

Prije devet godina, imao sam dug od 30.000\$. Živio sam napolju, u svojoj maloj polupanoj „Hondi Civic“, kupao se u kupatilima na benzinskim pumpama, prodajući montažne bazene u vrelin ljetnim mjesecima. Bio sam dosegao apsolutno dno i nisam imao predstavu kako da se izvučem. A zatim sam se probudio, kao što će i mnogi od vas, čitajući ovaj „Manifest milijunaša“. Time želim reći da sam došao do seta principa i strategija koje su mi omogućili da potpuno obnovim svoj život. Kada sam imao 21 godinu bio sam beskućnik, a s 24 godine sam zarađivao prihode od šest znamenki, radeći za sebe, odlazeći na egzotična putovanja širom svijeta i živeći stilom iz svojih snova. Između 24-te i 29-te godine postao sam milijunaš i pomogao velikom broju ljudi da zaradi

šesteroznamenaste i sedmeroznamenaste sume. A ono što ćete naučiti jesu sedam posebnih strategija koje sam koristio da stvorim prihod od sedam znamenki, i to ne jednom, ne dvaput, čak ne ni tri ili četiri puta, već šest puta u mom životu, a sve to prije moje tridesete godine...Točnije, iste strategije koje ću podijeliti s vama omogućile su mi da ostvarim osmeroznamenasti prihod i više od toga.

Nadam se da ne mislite kako iz mene progovara ego ili da pokušavam

zvučati sjajno. Ovo vam govorim jer se ja apsolutno ne razlikujem od vas. U stvari, kada biste znali kakav sam bio u školi i na početku svoje karijere, vidjeli biste da nemam nikakve bogomdane vještine, niti sposobnosti koje me čine drukčijim od bilo koga na svijetu.

Ja živim životnim stilom iz svojih snova jer sam primijenio ove strategije u svom svakodnevnom životu i poznajem ih kao svoj džep. Tako ih dobro poznajem, da me možete baciti u bilo koji grad na svijetu, gurnuti me u bilo koju industriju, u bilo koji biznis, bez mojih kontakata ili izvora, i jamčim 100% da ću u roku od 12-24 mjeseci postati milijunaš. Ako naučite i usvojite ovaj materijal, ja vam obećavam da možete razviti isti ovakvu razinu samouvjerenosti. U ovom trenutku je jedina razlika između mene i vas u tome što ja razumijem ovih sedam tajni.

U stvari, jedina stvar koja me malčice razlikuje jeste činjenica da sam imao golemu žudnju, i zato što sam imao ogromnu želju da postignem uspjeh, naučio sam ove strategije. To je vjerojatno bila najteža stvar koju sam ikada učinio – što sam morao sam naučiti ovih sedam tajni do sedmoznamenkastog broja. Kada sam jednom razumio i usvojio ovih sedam strategija, **to što sam zaradio milijun dolara, bila je vjerojatno najlakša stvar u mom životu.**

Dakle, ako ste imalo poput mene, vi imate ogromnu želju da budete milijunaš. Vi imate ogromnu želju da budete u mogućnosti da idete na egzotična putovanja širom sveta. Imate ogromnu želju da stvorite više za svoju obitelj i imate ogromnu želju da provodite sa svojom obitelji onoliko vremena koliko vi želite, umjesto da se odreknete svog života zbog posla. Vjerojatno imate ogromnu želju da se oslobodite rutine – a po mom mišljenju, jedina razlika između rutine i groba je u dubini rupe .

Svrha stvaranja ovog vodiča leži u želji da vam pokažem prečicu do uspjeha i ako je budete slijedili ona će vas izvući iz rutine i omogućiti vam život kakav stvarno želite. Vidite, uspjeh u životu ne mora biti dug i naporan proces. Ja čvrsto vjerujem da je jedna od tajni uspjeha u pronalaženju nekoga tko ga je već postigao i otkrivanju kako je to ostvario. Čineći identičnu stvar, i budući da sam slijedio isti sistem vjerovanja, uspjeh je dolazio jednostavno. Ovih sedam strategija omogućavaju vam da stignete pravo do srži onoga, kako sam ja šest puta u svom životu, prije 30-te godine, zaradio šestoznamenkaste prihode. Dakle, da skratim priču, krenimo s prvom strategijom.

1. STRATEGIJA: ZAŠTO SU NAM POTREBNA KRUPNA OČEKIVANJA?

Ja zaista vjerujem da je jedini i pravi razlog mog ovolikog uspjeha, što sam bio sposoban za velike snove. Jedan mudar čovjek mi je jednom prilikom rekao: **„Nikada nećeš živjeti životom iznad svojih najluđih očekivanja ukoliko najprije nemaš luda očekivanja“**.

Dok smo djeca, mi imamo zadivljujuću sposobnost da sanjamo. Razmislite na trenutak o tome. Kada pitate dijete što će biti kada odraste, što ono kaže? Da li kaže: „Pokušat ću biti milijunaš.“, „Pokušat ću biti astronaut.“, ili „Pokušat ću biti profesionalni atletičar.“ Ne. Ono ima svoj san, to će postati i točka.

Međutim, na nesreću, kada malo odrastu, ljudi im počinju govoriti da su nerealni, da trebaju težiti ciljevima koje je lakše postići. Društvo mnogoj deci krade njihove snove i kao što djeca zbog praktičnosti snižavaju svoju razinu razmišljanja, tako i odrasli snižavaju svoju razinu razmišljanja zato što su odustali. Prave planove kako da se oslobode dugova umjesto da za cilj postave posjedovanje vlastite kuće u vrijednosti od više milijuna.

Slabašni ciljevi, kao što je – „Imam dovoljno novca za plaćanje svih računa“, umjesto „Imam dovoljno novca živjeti od kamate od vlastitih investicija.

Mislim da nije čudo što se djeca u određenom trenutku prestaju diviti svojim roditeljima. To je tužna činjenica koja je istinita za većinu obitelji. Kada dijete ima šest godina, njegovi roditelji su za njega heroji, a kada napuni 16 ono se pita što se to s njima dogodilo. Ono vidi svoje roditelje kao odrasle ljude koji su se predali.

Također, ne iznenađuje da većina mladih ljudi odustaje od svojih snova. Oni jednostavno idu stopama svojih roditelja, i kada se osvrnem na sebe i mnoge druge kojima sam pomagao da postignu uspjeh, naša zajednička crta jeste naša sposobnost da sanjamo velike snove.

To je sposobnost da se razbije uobičajen način razmišljanja u kojemu smo zaglavljani. To je sposobnost da se sanja o ogromnim

mogućnostima koje postoje u vašem životu. Otkrio sam da uspjeh umnogome zavisi od žudnje. Goruća želja je ono što morate imati u svojoj srži kako biste mogli učiniti ono što je neophodno za uspjeh, ali ako želite upregnuti svoju strast, svoju energiju, svoju disciplinu, svoju odlučnost, morate imati goruću želju, a ja vam kažem da su snovi formula za stvaranje žudnje.

Snovi su gorivo koje potpiruje želju! Ne mogu dovoljno istaknuti značaj snova...

Snovi su gorivo koje vas podiže na noge kada ste srušeni. Snovi su gorivo koje vam daje motivaciju prepješačiti dodatnu milju. Snovi vam osiguravaju snagu da kažete: "Ja mogu, ja hoću, ja moram." Snovi nam daju moć. Oni nam omogućavaju da se izdvojimo iz mase. Oni su suštinski element vodstva. Kada se dijele s entuzijazmom i vjerom, snovi osiguravaju inspiraciju, vama i drugima.

Ukoliko ste upoznati s mojom pričom, tada znate da sam oženjen ženom koju smatram najdivnijom na svijetu. Ona ima najčudesnije srce, um i dušu, među svim ženama koje sam sreo u svome životu.

Jedan od glavnih razloga što se privlačimo je što oboje **volimo** sanjati velike snove. U stvari, to je jedan od naših omiljenih hobija.

Mnoge noći smo proveli sjedeći na kauču i razgovarajući o tome gdje ćemo biti kroz pet godina. Kako ćemo uzeti svoj privatni avion, natovariti ga namirnicama za zemlje trećeg svijeta i kako ćemo moći utjecati na živote onih ljudi koji ne mogu sebi pomoći. Sanjali smo o tome kako ćemo preuzeti odgovornost za tisuće i tisuće djece koja umiru od gladi. Sjedili smo i zajedno maštali kako ćemo pomoći tisućama drugih ljudi stvoriti financijsku slobodu. Kako ćemo krstariti brodom koji smo iznajmili i napunili ga prijateljima i poslovnim suradnicima. Kako ćemo s našim vrhunskim vođama odlaziti na odmor na mjesta o kojima većina ljudi samo sanja. Kako ćemo davati stotine milijuna dolara u dobrotvorne svrhe širom planete. Kako ćemo isplatiti milijardu dolara svake godine.

A sada, evo što treba da shvatite. Postoje milijuni milijunaša širom svijeta, pa ako je moguće dosegnuti tu razinu, zašto biste prihvatili bilo što manje? Godinama sam hvatao sebe kako imam osjećaj krivnje, zato što sanjam velike snove koji su izgledali previše materijalistički, zbog svoje želje da pomognem drugima. Oduvijek sam volio davati i ne tako davno, kada je Warren Buffett, drugi najbogatiji čovjek na svijetu, donirao milijarde dolara humanitarnoj organizaciji Bill Gates-a, najbogatijeg čovjeka na svijetu, shvatio sam da postoji obilje bogatstva za dijeljenje.

Stoga, umjesto da razmišljam o nedostatku i oskudici, počeo sam shvaćati da postoji izobilje koje se kreće svijetom. Shvatio sam da možemo imati materijalna dobra, baš kao gospodin Buffett, i da mnogo doprinesemo zajednici. U stvari, materijalne stvari same po sebi malo znače. Ono što stvarno ima značaja jeste kakva osoba moraš postati da bi stvorio takav dohodak.

Ono što mi se dopada u industriji mrežnog marketinga jeste što morate postati veoma dobri u pomaganju drugima da postignu uspjeh, da biste i sami bili veoma uspješni. Mrežni marketing je jedina industrija na svijetu gdje doprinos igra tako važnu ulogu u postizanju rezultata. Kada jednostavno naučite da vam snovi i ciljevi drugih ljudi postanu važniji od vlastitih, vi postizete uspjeh.

Dakle, imati životni stil iz svojih snova i obimno doprinositi zajednici, samo je stvar izbora. Zato počnite vjerovati da su svaki čovjek, žena i dijete stvoreni jednaki, i ako se čvrsto držite tog uvjerenja, razviti ćete stav o posjedovanju svega što vam je potrebno da živite životom iz svojih snova. Ako jedna osoba zaslužuje uspjeh, morate shvatiti da ga vi zaslužujete također.

Kada ne slijedite svoje snove, mali dio vas umire iznutra. Praćenje vlastitih snova daje vam energiju. Daje vam život. Daje vam ispunjenje. Progresivna realizacija sna vrijednog truda, jeste najšire shvaćena definicija uspjeha. To mi govori kako istinski uspjeh ne dolazi od krajnjeg rezultata već od praćenja svojih snova. Zato počnite opet sanjati. Zamislite najviše što je moguće u svom životu, i zapamtite, da bez obzira kakva je razina vašeg trenutnog razmišljanja, vi vjerojatno razmišljate na preniskoj razini. Sanjajte velike snove. Stvorite san koji vas inspirira, san za koji čak niste ni vjerovali da je moguć za vas.

Potreban vam je san koji oduzima dah, i ako vas vaš san ne plaši, on vjerojatno nije dovoljno veliki.

2. STRATEGIJA: UDALJENOST OD SAMO PET KNJIGA

Dobro, hajde da otkrijemo strategiju broj 2. Kada sam čuo ovu strategiju, pogodila me je kao tona opeke. Naljutio sam se zapravo na sebe, jer je ona tako jednostavna, a ja je nisam primjenjivao u svom životu. Ona je tako jednostavna, a ipak je većina ljudi ne koristi u svom životu, a ona glasi: **Postani ekspert.**

Vi sada vjerojatno mislite: „Da, stvarno. Postati ekspert je tako lako?“ Pa, ja sam mislio upravo isto, sve dok netko nije podijelio ovaj koncept sa mnom. Bio sam ustvari na jednom tele-seminaru kasno noću, kada je multimilijunaš, koji ga je vodio, rekao slijedeće:

„Po meni, ekspert je osoba koja spada u jedan posto ljudi na svijetu koji posjeduju vrhunsku razinu znanja.“

Evo kako je on to objasnio: „Kada pročitate pet knjiga iz jedne određene oblasti, to je više nego što će 99% svih ostalih ljudi na svijetu, ikada naučiti o toj posebnoj temi. Dakle, od 1% vrhunske razine znanja dijeli vas samo pet knjiga.“

Kada na ovo gledate ovako, zvuči prilično jednostavno, zar ne?

Kao što sam napomenuo u prethodnom poglavlju, moja je želja da budem uspješan bila ogromna, pa sam odlučio primijeniti ovaj koncept na slijedeći način: Obavezao sam se da ću postati ekspert u mrežnom marketingu i da ću umjesto 5 knjiga, pročitati svaku knjigu i usvojiti svaki audio ili video program koji mi dođe do ruku. Tako sam pročitao par desetina knjiga i čuo tuce drugih tečajeva o mrežnom marketingu.

Moj uspjeh je odmah porastao, pa sam odlučio da odem korak dalje u primjeni ove strategije...

Evo kako: Odlučio sam proći kroz svaku knjigu, svaki tečaj, kao da ću već slijedećeg dana morati održati vlastiti trening tečaj. I tako, dok sam slušao i čitao, hvatao sam bilješke u svom dnevniku, o svemu što može biti potencijalno vrijedna informacija. Zapisujući, stvorio sam nešto što sam smatrao svojim multimilijunaškim bilješkama, i kako sam počeo da razvijam svoj biznis mrežnog marketinga, uvijek sam se mogao iznova vraćati svom dnevniku.

I znate što? Taj dnevnik je postao najmoćnija preporuka za vodstvo i prava tajna mog uspjeha u ovoj industriji. Samo bacim pogled i mogu održati jednosatni trening o mnogim različitim temama mrežnog marketinga, jer sve što trebam učiniti, jeste da otvorim svoje bilješke, izaberem nekoliko stranica za temu, i juppii, ja sam stručni trener. Još uvijek se sjećam kako sam se, u vezi poziva, savjetovao sa svojim timom dok još nisam bio siguran u svoje sposobnosti. 30 minuta prije poziva, otvarao bih svoj dnevnik i pravio shemu onoga što želim reći. Tijekom poziva, u osnovi bih čitao ono što sam zabilježio u svom dnevniku, i znate što? Poslije poziva, svi su ushićeno govorili kako je bilo sjajno. Šokirao sam i samoga sebe.

Zatim sam odlučio postati ekspert u rukovođenju. Prošao sam kroz tuceta knjiga i audio programa, te popunio bilješkama mnoge stranice svog dnevnika, a onda su iznenada, ljudi iz ove industrije, počeli mi govoriti da sam najbolji vođa s kojim su ikada radili. Ovo sve zbog toga, što sam ja znao više nego 99% drugih i što sam to znanje primijenio.

Nakon mrežnog marketinga i rukovođenja, odlučio sam postati ekspert za Internet marketing. Pročitao sam pola tuceta knjiga koje sam pronašao na internetu, otišao na nekoliko seminara, prošao nekoliko tečajeva za učenje kod kuće i tijekom dvije godine stvorio sam preko 3.000.000 \$ online!

Vidite, tajna mog uspjeha nije u tome što sam ja pametniji od bilo kog drugog. Ja sam samo dovoljno pametan da poznajem ovu strategiju i 100% sam uvjeren kako mogu postati milijunaš u bilo kojoj industriji na svijetu, primjenom ove strategije, jer znam da će skoro svi drugi biti previše lijeni da to učine.

Nedavno sam pročitao knjigu koju je napisao John Paul Getty, koji je jednog trenutka bio najbogatiji čovjek na svijetu. Napravio je svoje bogatstvo uglavnom u naftnom biznisu ranih 1900-tih.

Dok se većina ljudi u ovom poslu bavila bušenjem i bazirala svoj uspjeh na sreći, gospodin Getty je prostudirao i pročitao sve o geologiji što mu je došlo do ruku. Stoga što je proučavao geologiju i gdje treba kopati, ne oslanjajući se isključivo na sreću, uskoro je postao jedan od najuspješnijih naftaša na svijetu. Zadivljuje me kako je jednostavno postati ekspert i svrstati se u 1% vrhunskih. Kada znaš 99% više nego iko drugi, tvoje šanse za postizanje uspjeha su beskrajno veće.

Eto, to je ono što se tiče tajne broj dva – Postani ekspert!

3. STRATEGIJA: KAKO KREIRATI PLAN IGRE KOJI ĆE VAS ODVESTI DO PRIHODA OD SEDAM ZNAMENKI

Jednostavno, moja treća tajna je: **Stvori plan igre!** Ono o čemu ova strategija zapravo govori jeste postavljanje cilja. Odrastao sam baveći se sportom, te su me riječi „plan igre“ uzbuđivale i motivirale. Ovu strategiju možete nazvati kako god želite, ali važan dio je korištenje specifične strategije za postavljanje i postizanje vaših ciljeva.

Pozajmljujući dijelove o procesu postavljanja ciljeva, navedene u knjizi „Misli i obogati se“, koju mnogi smatraju najpoznatijom knjigom o uspjehu ikada napisanom, usvojio sam nekoliko ključnih karakteristika, specifičnih za svaki cilj. To su:

Tvoj cilj mora biti specifičan.

Moraš stvoriti određeni vremenski okvir za postizanje svog cilja.

Moraš zapisati svoj cilj.

Moraš odrediti točno zašto želiš postići svoj cilj.

Moraš razviti poseban plan akcije za ostvarenje svog cilja.

Moraš razmišljati o svom cilju često i promatrati ga svakoga dana.

Ako pogledate prvih nekoliko stranica mog dnevnog planera, vidjet ćete da imam dio koji pregledam na dnevnoj osnovi. Svaka stranica ima poseban cilj, razdvojen na tri dijela. Prvi dio prikazuje specifičan cilj s preciznim krajnjim rokom. U drugom dijelu bilježim ono što apsolutno moram učiniti za ostvarenje cilja (u osnovi, drugi dio pokazuje svrhu postizanja cilja). Treći dio prikazuje detaljni plan akcije, koji sam stvorio kako bih bio siguran da se svakodnevno približavam ostvarenju svog cilja.

Hajde najprije da porazgovaramo o prvom dijelu. Ono što želim jasno istaknuti jeste da morate veoma precizno postaviti cilj. Ako želite zarađivati radeći puno radno vrijeme, nemojte reći: „Do drugog veljače imati ću prihod od punog radnog vremena.“, već recite: “Do drugog

veljače 2012. godine, zarađivati ću 50.000 \$ godišnje, putem mog novog internet marketing biznisa.“

A sada shvatite, da svaki put kada pročitate svoj cilj, vi urezujete utisak o toj informaciji u svoj podsvjesni um, a vaš podsvjesni um je dio vašeg mozga, koji povlači motivaciju, sposobnost, kreativnost, potrebne za postizanje cilja. Vaša podsvijest ne tumači niti pretpostavlja što je za vaš svjesni um istina, pa ako ste nejasni u vezi vaših ciljeva i vaši rezultati će biti nejasni. Ono što vaša podsvijest zna, u vezi, na primjer, prethodno spomenutog cilja, jeste da vi možda želite nizak prihod od punog radnog vremena, 2020. godine, na postojećem radnom mjestu. ***Stoga, ako želite posebne rezultate, formirajte specifične ciljeve.***

Drugi dio je vaš istinski motivator koji stoji iza cilja. Sjajno je željeti posao s punim radnim vremenom, ali da biste se istinski motivirali, iza toga mora postojati svrha, koja tinja u vama.

Uzmimo kao primjer prethodni cilj. Godišnja zarada od 50.000\$ može za vas biti vrlo uzbudljiv cilj, ali ako malo dublje začepkate i otkrijete točno zašto želite imati tu razinu prihoda kroz vlastiti biznis, iskusit ćete potpuno novu razinu motivacije.

Evo samo nekoliko primjera stvaranja svrhe iza vašeg cilja. „Ja moram ostvariti ovaj cilj jer odbijam propustiti promatrati kako moja djeca rastu, prodajući svoj život za posao.“

To je više motivirajuće, nego sama zarada od 50.000\$ godišnje. Evo još jednog primjera: „Ja moram postići ovaj cilj jer moram biti mentor i uzor svojoj djeci, tako da nikada ne žive siromašnim ili osrednjim životom.“

Drugi cilj je poticajniji, zar ne? Zato, kada iza svakog cilja stvorite „Zašto“, to vas inspirira i sposobni ste stvoriti motivaciju koja je neophodna za postizanje cilja.

Treći dio je najvažniji...Vi ovdje detaljno objašnjavate što ćete točno učiniti kako biste ostvarili svoj cilj.

Evo primjera nekoliko stvari koje možete imati u svom planu akcije, ako je vaš cilj da zarađujete kroz mrežni marketing:

- Tri puta tjedno pohađati ću prezentacije za goste, savjetodavne pozive i sastanke uživo, s minimum jednim gostom na svakom događaju.
- Najmanje 15 minuta dnevno čitati ću knjige o mrežnom marketingu, osobnom razvoju ili rukovođenju.
- Svakoga dana razdijeliti ću najmanje dva časopisa koji promoviraju moju kompaniju i naše mogućnosti, i kontaktirati ću mogućeg klijenta u narednih 24-48 sati.
- Najmanje dva puta tjedno, pozvati ću svog mentora radi savjetovanja.
- Osobno ću učlaniti najmanje jednu osobu svakoga tjedna.
- Svaku osobu, koju sam osobno učlanio, zvat ću najmanje tri puta tjedno da vidim što mogu učiniti, da joj pomognem u izgradnji vlastitog biznisa.

Preporučujem da ovako skrojen plan akcije primijenite kao model, da biste zadovoljili potrebu za planiranjem.

Slijedeći korak je da pogledate svoj cilj svakoga dana. Ja zato imam svoje ciljeve na prednjoj strani dnevnog planera... Svaki put, kada otvorim planer, moji ciljevi su pravo ispred mene, imam podsjetnik na cilj, vidim svrhu koja stoji iza cilja, što me motivira, i promatram svoj cilj svakog dana. Štoviše, konstantno promatram korake koji su potrebni da bi se cilj pretvorio u stvarnost.

Dozvolite da vam dam još jedan moćan savjet: Jedan od mojih prvih ciljeva, ranih dana kada sam bio poduzetnik, bio je da kroz mrežni marketing, do 01.09.2001., stvorim prihod od 10.000\$ tjedno. Ne samo da sam ovaj cilj imao zapisan u svom planeru, već sam svuda po stanu okačio ceduljice na kojima je pisalo: „Ja, do 01.09.2001., zarađujem tjedno prihod od 10.000\$, kroz mrežni marketing.“ Tako sam gledao u svoj cilj svakoga dana, ustvari više puta na dan, iskazan pozitivno, kao da je već ostvaren.

Kada postavite afirmativnu izjavu za svaki cilj, kada ga izrazite kao da se već dogodio, svaki put kada ga vidite, svaki put kada ga pročitate, on ostavlja otisak u vašem podsvjesnom umu. A svaki takav otisak u vaš podsvjesni um kreira vašu viziju. Kasnije ću u ovom priručniku govoriti više o viziji, a sada hajdemo na četvrtu tajnu.

4. STRATEGIJA: PREDUSLOV VELIKOG USPJEHA

Što je potrebno da bi se ostvario velik uspjeh? Dvije riječi: **VELIKA AKCIJA**.

Da bih vam dao primjer ove strategije, ispričat ću vam kako sam prvi put ostvario veliki uspjeh u mrežnom marketingu. Radio sam u toj industriji s dosta ograničenim uspjehom. Borio sam se, ali sam imao jaku želju da postanem vrhunski vođa i slušao sam Jim Rohn-ov program, koji mi je dao suštinu onoga što nazivam svojom formulom za uspjeh, a glasi ovako:

„Tvoja razina uspjeha jednaka je razini tvoje vještine, pomnožena razinom tvoje akcije.“

Ono što je Jim Rohn rekao u ovom audio programu, jeste da ako želiš iskusiti isti uspjeh kao netko čija je razina sposobnosti deset puta veća od tvoje, tada moraš raditi deset puta više.

Kada sam ovo čuo, to je za mene postao izazov. Tada sam radio puno radno vrijeme, a vrhunski lider u ovoj kompaniji mrežnog marketinga, bio je čovjek s punim radnim vremenom, koji je zaradio više od milijun dolara u ovoj industriji, i prethodno sagradio organizaciju od preko 70.000 ljudi. Najbolje što sam učinio bio je tim od 150 osoba, tako da sam bio veoma udaljen od razine sposobnosti jednog vrhunskog vođe.

Ali, znate što?

Ja sam imao veliki san da promijenim svoj život, te sam odlučio da ću prihvatiti Jimov savjet i da ću punom brzinom prestići svaku osobu u ovoj industriji, uključujući i ovog milijunaša. Znao sam da je on na ovom poslu radio oko 20 sati tjedno.

I evo što sam učinio. Dao sam otkaz na svom poslu s punim radnim vremenom, bilo da to smatrate mudrim ili ne, i obavezao sam se da ću učiniti sve što treba da postanem osoba s najvišim prihodom u ovoj kompaniji. Ja ustvari nisam sebi dao niti jednu drugu opciju. Ili ću

potpuno propasti ili ću ostvariti uspjeh o kojemu sam sanjao čitavog svog života. Stjerao sam sebe uza zid, spalio sam mostove za sobom, tako da apsolutno nije bilo načina da se povučem. Stvorio sam plan akcije, gdje bih radio kao sumanut, kako bih ostvario svoje snove.

Zarekao sam se da ću svakog jutra posle doručka, u 7 ili 8 sati, nekome održati prezentaciju, bilo da sam poznavao potencijalnog klijenta ili zbog nekog iz moje organizacije. Svoj kalendar sam solidno napunio i radio sam najmanje pet prezentacija dnevno. Svakih sat vremena, ukoliko nekome nisam držao osobnu prezentaciju, bio sam na telefonu nudeći je. Radio sam do 11 sati navečer, jer kada je u Teksasu 11 sati, u Kaliforniji je tek 9. Zatim, kada bih završio s pozivima, stavljao bih znakove pored puta, 4 do 5 noći tjedno, da generiram vodstvo, što znači da sam odlazio na spavanje tek oko tri ujutro. Radio sam preko osamdeset sati tjedno i već u prvom mjesecu, bio sam najbolji u toj kompaniji. Osobno sam učlanio oko 40 ljudi prvog mjeseca, a kroz šest tjedana sam zarađivao 1.000\$ tjedno. Nakon 90 dana moj prihod je bio šestoznamenkast, a poslije šest mjeseci, moj prihod je bio 40.000\$ mjesečno.

Dogodilo se nešto interesantno u tih šest mjeseci. Radio sam više (prezentacije, telefonski pozivi, treninzi) nego što sam radio čitavog života koji sam proveo u industriji. I sada, pošto sam radio tako puno, smiješna stvar se dogodila.

Moja razina vještine se vinula do neba. Ne samo da sam premašio onog što je zarađivao sedmoznamenkast prihod, nego sam se i proklete približio njegovoj razini vještine, i definitivno sam zaradio mnogo više novca od njega. Evo o čemu se radi: Kada se jako angažirate, vi razvijate zadivljujuću razinu vještine. A sada zapamtite ovo za uvijek: Velika akcija donosi velike rezultate i to je lako reći, ali je znatno teže posvetiti se u toj mjeri nekakvom poslu.

Ne znam gdje ste vi sada u svom životu, ali ja sam se u tom trenutku obavezao da neću odustati. Obavezao sam se da ću biti dovoljno čvrst da prihvatim odbijanje, dovoljno čvrst da zapalim svijeću s obje strane, da ću biti sposoban osigurati financijsku sigurnost za moju obitelj, dovoljno jak da puzim preko izlomljenog stakla, ako je to potrebno.

Jednog dana sam na treningu čuo čovjeka kako se obraća muškarcima u publici, što je zapalilo vatru u mom stomaku. „Ljudi, ukoliko ste vi ona

vrsta momaka koja nakon posla dođe kući, sruši se na krevet ispred televizora, dok zarađujete toliko da imate jedva da platite račune, ako ste od onih momaka kojima je omiljeni TV show ili sportska utakmica važnija od financijske slobode vaše obitelji, ako ste vrsta čovjeka koji nema volje da izađe napolje i bori se za svoj uspjeh, za uspjeh svoje obitelji, i ako ste čovjek koji svojoj djeci želi ostaviti nasljedstvo osrednjosti, ja vas neću nazvati gubitnicima, prijatelji moji, ali vi definitivno niste pobjednici.“

Vjerujem da nam je u današnjem društvu potrebno buđenje. Spoznaja činjenice da je sve što želite u životu tu ispred vas. Ako ste dovoljno žena ili dovoljno muškarac, jednostavno izađite i uzmite to.

5. STRATEGIJA: ZAKONI VODSTVA KOJI ĆE VAS ODVESTI DO OSGROMNIH PRIHODA

Moje duboko uvjerenje je, da se svi usponi i padovi zasnivaju na rukovođenju. Bilo da ste lider mrežnog marketinga, nacije, kompanije, vojne jedinice ili ste vođa u svojoj obitelji – svi usponi i padovi zavise od vaše sposobnosti rukovođenja i utjecanja na druge.

Siguran sam da vi niste takvi, ali možda poznajete nekog ovakvog: „Pa, mogao sam biti uspješan, samo da sam imao boljeg vođu“.

Evo poziva na buđenje, koji sam i sam morao naučiti. Taj magični lider, iznad ili ispod tebe, koji će se pojaviti i učiniti da tvoj posao procvjeta, jednostavno ne postoji. Zato prestani tražiti lidera i sam postani jedan od njih. Evo tajne: Ljudi će nekoga slijediti kao vođu, jedino ako ga doživljavaju kao boljeg od sebe. Dakle, ako si petica na skali od jedan do deset, imati ćeš skupinu četvorki i trojki koji te slijede. Ako izgradiš svoje sposobnosti lidera i postaneš devetka, imati ćeš grupu osmica i sedmica iza sebe, a sasvim moguće i devetke ili čak desetke. Jedini razlog što sam uspio da regrutiram lidere koji su devetke i desetke, jeste što sam i sam postao jedan od njih.

A sada, evo još jedne interesantne tajne...U mrežnom marketingu ljudi razvijaju naviku da uče promatrajući kako rade oni na višoj razini, pa kao lider, moraš podići letvicu visoko.

Ranije sam vam rekao da sam u prvom mjesecu učlanio 40 ljudi i da je to bio prvi put da sam postigao veći uspjeh. Poslije toga se ponavljao interesantan obrazac. Primijetio sam da me niti jedan član tima nije prestigao. Neki ljudi su se približili, učlanivši 30-35 ljudi, ali nitko 40, jer sam ja postavio normu od 40 upisa.

Uočivši ovo, odlučio sam još podići letvicu. Učlanio sam dodatnih 20 ljudi i imao ukupno 60 osobnih učlanjenja. Ono što se potom dogodilo je skoro magično...Odjednom sam u grupi imao ljude koji su uključili 40, 45

ili 50 ljudi. Vidite, jednom kada je moja grupa vidjela da je moguće više postići, oni su stekli vjeru i uvjerenje da mogu izaći i to također ostvariti. Mogao bih pisati o rukovođenju cijeloga dana, ali zbog vremena, dati ću vam samo nekoliko osnovnih zakona. Prije nego što nastavim, trebate shvatiti da ovo nisu sugestije. Ovo nije ono što treba, što bi moglo...Vi apsolutno **morate slijediti ove zakone** ako želite postati uspješan lider:

1. Prvo, lider mora imati veći san nego što su snovi onih koje vodi. Veliki sanjari inspiriraju druge da sanjaju velike snove.
2. Drugo, lider mora imati superiorniji stav od onih koje vodi. Lideri se ispunjavaju pozitivnim mislima. Oni se ponašaju optimistično, sve vrijeme dok su ispred onih koje vode. Pozitivni stavovi su zarazni, isto kao i negativni. Negativni stavovi čak imaju i veći utjecaj na vaše ljude. **Ovo je važno: U mrežnom marketingu, jedna negativna ili kritička izjava o kompaniji, vašoj liniji ili proizvodu, može razoriti cijelu organizaciju.** Zato zapamtite: Imajte superiorniji stav od onih koje vodite.
3. Treće, i ovo mora biti bez pogovora, lideri moraju uvijek pokazivati integritet i karakter. Radi se o slijedećem: Nikada ne pričajte o ljudima iza njihovih leđa. Ni o onima iznad, niti onima ispod, niti sa strane. Kada uvijek činite pravu stvar, vaš tim to vidi. Oni imaju povjerenja i vjere, te će vas slijediti i u dobru i u zlu, bez obzira kakve su okolnosti. Niti jedan drugi princip rukovođenja nije tako važan kao integritet. Ja sam imao sreću da imam grupu lidera s kojima radim skoro deset godina. Zajedno smo skoro deset godina jer vjerujemo jedni drugima. Mi znamo da ćemo poturiti leđa jedni za druge, i znamo da ćemo ispoštovati svoju riječ, ako kažemo da ćemo nešto učiniti.
4. Četvrto, obavežite se na osobni razvoj. Osobna stagnacija je uzrok truljenja i neuspjeha u većini ljudskih života. Ljudi, u svim oblastima života, žele biti pokoraj onih koji napreduju. Moje osobno uvjerenje, i razlog zašto smatram da nije mnogo potrošiti godišnje 50.000\$ na osobni razvoj, jeste što se u životu krećete spiralno nagore ili spiralno nadolje.

Nikada ne ostajete na istoj razini. Ovo je dobro rekao moj dobar prijatelj i mentor iz ranijih dana: „Dok ste zeleni, rastete, kada ste zreli trulite.“

5. Peto je zakon istrajnosti i odlučnosti. Shvatite da je potrebno vrijeme da se postigne veličina. Ja sam proveo skoro šest godina u industriji mrežnog marketinga prije nego što sam zaradio velike prihode. U prvih godinu i pol dana, učlanio sam samo troje ljudi, od kojih se dvoje učlanilo jer sam im ja platio. Imao sam 30.000\$ duga, ali sam ustrajao i nakon četiri godine ja živim životom iz mojih snova. Novac više nije predmet mog razmišljanja. Ako želim odvesti ženu u Pariz za vikend, ili potrošiti 1.000\$ za jednu noć u hotelskom apartmanu, jer je njen rođendan, ja ne moram dva puta promisliti o tome, jer je to tako mali postotak mog prihoda. Radi se o slijedećem: Da sam nakon neuspjeha odustao, nikada ne bih bio u stanju iskusiti ovu vrstu života. Evo što je važno za pravog lidera: Pravi lider će uvijek, na ovaj ili onaj način, naći rješenje problema koji iskrсне, i učinit će sve što treba da bude pobjednik.
6. Šesto, morate stvoriti svoju viziju. Ovo je bila jedna od najvažnijih lekcija koje sam naučio u cjelokupnom životu. Godinama sam slušao kako ljudi govore o svojoj viziji i kako će učiniti ovo ili ono. Ja sam radio na svojoj viziji zapisujući ciljeve i otkrivajući što želim u svom životu. Ali ovdje nastaje konfuzija. Većina ljudi misli da su njihovi ciljevi njihova vizija. Otvorio sam se za potpuno novu razinu života kada sam shvatio da moja vizija uopće nije moj cilj, već da je moja vizija način kako vidim sebe. Vaša vizija je ono što istinski očekujete za sebe. Vaša vizija je ono što određuje vaš uspjeh. Vidite, kada sam ušao u svoj prvi poduzetnički poduhvat, bio sam student bez prebijene pare, koji se davi u dugovima i radi za minimalnu plaću. Moja vizija, ili kako sam sebe video u to vrijeme bila je: student bez ijednog centa, koji je skoro čitavog svog života bio siromašan. Stalno sam pričao kako nemam novca i koliko sam dekintiran. I što se dogodilo? Ma koliko ciljeva da sam postavio, moja prava vizija, koja je kontrolirana od mog podsvjesnog um, bila je trenirana da bude gubitnička.

6. STRATEGIJA: KAKO DA IZGRADITE SVOJU VIZIJU

Dakle, ako je prava vizija ono što determinira vaš uspjeh, postavlja se pitanje kako da promijenite svoju viziju kako biste postigli rezultate koje želite?

Prvo, treba znati što je oblikovalo vašu viziju. Vašu viziju kreiraju tri osnovna faktora:

1. Što ljudi govore o vama.

Očigledno je da ne možete utjecati na to što ljudi govore o vama ali možete izbjeći gubljenje vremena s ljudima koji vas omalovažavaju, kao i vašu sposobnost da jasno izrazite svoje snove. Morate izabrati da se okružite ljudima koji vas veličaju, a da se odvojite od onih koji vas samo toleriraju.

2. Rezultati koje ste iskusili u životu.

Vi ne možete kontrolirati ono što se dogodilo u prošlosti, zato se odmah morate usredotočiti na svoja dostignuća i početi ih slaviti.

3. Što govorite i mislite o sebi.

Najmoćniji način oblikovanja vaše vizije jeste ono što govorite i mislite o sebi. Svaka riječ, akcija i misao koja prođe kroz vaš um, postaje ulaz u vaš podsvjesni um. Sve što uđe u njega, proizvodi nekakav rezultat, bilo pozitivan ili negativan, pa ako u njega stavite nešto negativno, dobit ćete negativan rezultat. Ako u njega stavite nešto pozitivno, definitivno ćete proizvesti pozitivan rezultat. Sve što dođe u vaš um, svaka misao, svaka riječ, svaka akcija, registriraju se u podsvijesti, i upravo te naslage čine ono što vi jeste.

U vezi načina rada našeg uma, interesantno je da naša podsvijest

potpuno kontrolira naš uspjeh. Ona je beskrajno moćnija od vašeg svjesnog uma. Podsvjesni um vjeruje u svaku pojedinačnu stvar koju mu kažete i ponaša se u skladu s tim.

Stoga, ako sebi kažete da ste švorc, da ste umorni, da mrzite svoj posao, vaš podsvjesni um traga za načinima da te stvari ostvari u vašem životu. Ako sebi počnete govoriti da ste bogati, puni energije, da ste sretni; vaša podsvijest počinje činiti sve što je u njenoj moći da stvori takvu realnost.

Evo još jednog trika. Vaš podsvjesni um ne pravi razliku između istine i laži. On jednostavno čini najbolje što umije da proizvede ono u što je programiran vjerovati. Zato, kada kažete: „Ja sam seksi, ja sam samouvjeren, ja sam uspješan“, vaš svjesni um vam možda govori da je to nije istina, ali vaš podsvjesni um, koji je puno moćniji, shvaća ove riječi kao komandu, i počinje za vas pronalaziti način da budete sve ovo. Od ključnog značaja je, konstantno puniti svoj um snažnim, uzdižućim i motivirajućim sadržajima. Uobičajeno pogrešno shvaćanje većine ljudi jeste živjeti po filozofiji „prvo imaj pa onda budi.“ To je razlog zašto prosječni ljudi ostaju prosječni. Čitavog života idu naokolo, osjećajući se jadno i govoreći stvari kao što su: „Kad bih samo mogla, ili mogao, pronaći muškarca ili ženu iz mojih snova“, što je imati, „Bila bih, ili bio bih, potpuno oduševljen svojim životom“, što je biti. Ali oni ne shvaćaju da život ne funkcionira na takav način...

Što god želite privući u svoj život, prvo morate postati takva osoba, prije nego što dobijete očekivane rezultate. Vaša supruga iz snova je vjerojatno netko tko želi biti s nekim tko je već sretan i savršeno zadovoljan svojim životom. Stoga nikada nećete privući takvu osobu, ako ne postanete osoba koja je u stanju da je privuče. Dakle, ovdje se ne radi o situaciji „imati, pa onda biti“. Moraš prvo biti, pa ćeš onda i imati.

7. STRATEGIJA: ESENCIJALNO SVOJSTVO MILIJUNAŠA

Sedma tajna iza sedam brojeva je stopostotna odgovornost. Ja mogu razgovarati s potpunim strancem i za manje od pet minuta odrediti na čemu se bazira razina uspjeha te osobe. Postavit ću joj samo jedno jednostavno pitanje: "Što je tvoj najveći promašaj u životu?" Ako osoba počne pričati kako je netko drugi zabrljao, ili kako mu je partner naudio, ili kako je to bila nečija tuđa pogreška, ja odmah znam da se ta osoba ni izdaleka ne nalazi tamo gdje želi biti u svom životu, jer sebe smatra potpuno bespomoćnom. Shvatite slijedeće:

Kada druge krivite, sebe smatrate potpuno bespomoćnim.

Da li ste ikada čuli da netko u kompaniji mrežnog marketinga kaže: „Moj tim jednostavno ne radi ništa.“ (Sada, siguran sam da nikada niste rekli nešto tako, ali vam je možda preko glave takvih priča). Evo tajne: Vaš tim nikada neće uraditi ništa dok ne prestanete kriviti svoj tim, već počnete kriviti sebe.

Prije nego što sam postao lider u mrežnom marketingu, govorio sam istu stvar. Žalio sam se da kompanijski Website nije dovoljno impresivan. Govorio sam da ljudi koje sam učlanio nisu dovoljno dobri. Govorio sam da kompanijski sistem nije dovoljno dobar i da sam zato neuspješan. A okrivljujući nešto ili nekog drugog, mogao sam svoj mali ego držati pod kontrolom, i da svima prikazujem kako greška nije do mene.

Evo što sam konačno spoznao: Prebacujući odgovornost na nešto drugo, bio sam mali, slabi beskičmenjak. Najmoćniji ljudi na svijetu preuzimaju 100% odgovornost za sve u svojim životima. Da li ste nekada čuli da netko kaže kako nema dovoljno vremena tijekom dana? Znam, znam vi **nikada** ne biste rekli ništa slično, ali ja sam to govorio. Govorio sam to neprestano, i znate li što je za mene bila istina? Nikada nisam ništa uradio jer sam stalno izmišljao izgovore i afirmirao izjavu da nema dovoljno vremena tijekom dana – ja nekako nikada nisam imao dovoljno vremena.

A sada, da li mislite da se ljudi, kao što su Bill Gates, Donald Trump i

Richard Branson, prenemažu kako nemaju dovoljno vremena? Naravno da ne. Kada sam naučio da je preuzimanje 100% odgovornosti tajna za stjecanje moći, iznenada sam imao puno vremena tijekom dana i pronašao sam način da sve uradim. Prestao sam praviti izgovore i počeo stvarati rezultate.

Ako kompanija nije imala dobar Website ili neki drugi alat prodaje, ja bih preuzeo odgovornost i kreirao svoj. Ako nisam mogao dobiti svog sponzora preko telefona, preuzeo bih odgovornost i postao uspješan u svakom slučaju. **Kada moja grupa nije stvarala, pronašao bih novu koja jeste.**

Evo još jednog načina kako da počnete preuzimati odgovornost: Ako želite postići nekakav cilj, prvo ga objavite. Preuzmite odgovornost za njegovo stvaranje i oslobodite se izraza, kao što su: „nadam se,“ „ne mogu“, „možda“ i „pokušat ću“.

Kada mi ljudi kažu da će nešto pokušati učiniti, ja uvijek znam da to neće napraviti. „Pokušat ću“ je samo dobrodošao izgovor. To govorite kada se niste obavezali. Takve riječi su znak da ne vjerujete u sebe i da vlastitu moć koristite protiv sebe.

Vidite, svi imamo jednaku količinu moći; samo je pitanje da li je želimo koristiti pozitivno ili negativno. Kada svoju moć koristite negativno i koristite riječi kao što je „pokušat ću“, vi ustvari govorite: „Pusti me da budem bespomoćan.“ Zapamtite od sada, da kada pravite izgovore, vi bazirate svoje rezultate, svoj uspjeh, slobodu, svoje izdržavanje na nečemu drugom. Kada nešto drugo ima kontrolu, vi ste slabi. Ali kada preuzmete 100% odgovornosti, vi imate moć i stječete sposobnost da kontrolirate svoju sudbinu.

MOJI SAVJETI ZA KRAJ

Ovo su bili vodeći principi koji su mi, uz moju vjeru u Boga, omogućili stvoriti životni stil iz svojih snova. Oni su se dokazali u mom sedmoznamenkastom priходу, koji sam ostvario šest puta do svoje tridesete godine, a od tada ostvarujem osmoznamenkaste rezultate.

Moj savjet je da ove strategije čitate iznova, sve dok ih ne naučite napamet. Ponavljanje je majka znanja, pa ako želite naučiti kako postati milijunaš, sigurno želite svladati i strategije koje vode do toga.

A ovo je moje proricanje: Možda neće biti jednostavno. Ostvarenje sna može biti teška borba. Možda izgubite san. Možda ćete iskusiti odbijanje. U stvari, vjerojatno će boljeti. Ali ako se borite za svoju sudbinu, za svoje snove, to je jedina borba zbog koje nećete zažaliti.

Vidite, ja vjerujem da ste pozvani. Nešto duboko u vama vas poziva da ostvarite svoju veličinu i čeka na odgovor. Možda ste to godinama ignorirali. Možda ste posljednje godine proveli uhvaćeni u svakodnevnoj rutini, ali poziv je ipak tu. On vas preklinje da izađete iz rutine. Skrenite s kolosjeka. Izađite iz prosječnosti. Poziv vapi za vama. Taj glas duboko u vama želi više. To je glas koji čujete kada želite povesti svoju obitelj na egzotično putovanje, a ne možete to sebi priuštiti. To je glas koji čujete kada ste u restoranu i morate pogledati cijene, da biste vidjeli možete li si priuštiti određeno jelo. To je glas koji čujete kada vidite nekog kome se dive u životu jer je učinio sjajne stvari, a vi shvatite da ste mogli i više.

Niste došli na ovaj svijet radi osrednjosti. Došli ste ostvariti svoju sudbinu. Bog vam je dao moć da dosegnete visine, moć da napravite nešto drukčije i da realizirate svoje snove.

Moje ključno uvjerenje je da su nam svima na Zemlji date jednake sposobnosti. Kako ćemo ih manifestirati, zavisi od nas. Nažalost, previše ljudi živi svoje živote ispunjene izgovorima, izgovorima poput „Ja nisam dovoljno pametan, nemam dovoljno obrazovanja, previše sam siromašan, previše sam star“, pa čak i jedan, koji sam i sam koristio godinama: „Previše sam mlad.“ To su sve laži koje koristimo kao izgovore da živimo malim životima, i bilo da ovo želite sebi priznati ili ne, data vam je sva kreativnost, genijalnost, odlučnost i snaga, da

stvorite veličinu u svom životu. Ostavljam vas sa svojim omiljenim citatom, koji sam pročitao stotinu puta do sada, i koji me još uvijek inspirira svaki put kada ga pročitam:

„Mnogo je bolje odvažiti se ka mogućem, izvojevati sjajne pobjede, čak i ako su prošarane neuspjesima, nego se svrstati među siromašne duše, koje niti uživaju previše, niti pate previše, jer žive u sivom sutonu prosječnosti, koja ne zna ni za pobjedu, ni za poraz.“

