

# BUGÜN KENDİ İŞİNİN İLK GÜNÜ

AYDIN ALAS



# BUGÜN KENDİ İŞİNİN İLK GÜNÜ

“Tavsiye Ticaretinin  
10 Anahtar Şifresi”

Aydın ALAS

BEYAZ YAYINLARI

# İÇİNDEKİLER

Beyaz Yayınları: 338

## BUGÜN KENDİ İŞİNİN İLK GÜNÜ

Aydın Alas

Bu kitabın tüm Türkçe yayın hakları **Beyaz Yayınları**'na aittir. Yayınevimizden yazılı izin alınmadan kısmen veya tamamen alıntı yapılamaz, hiçbir şekilde kopya edilemez, çoğaltılamaz ve yayımlanamaz.

© 2018, Aydın Alas.

© 2018, Beyaz Yayınları

**Yayıncı:** Hidayet Pınarbaşı

**Genel Yayın Yönetmeni:** Ali Pınarbaşı

**Kapak ve Metin Tasarımı:** Fatma M. Şirin

Kapak Baskısı: Volkan Matbaası

Baskı: Güven Mücellit

Birinci Basım: Mart 2018/İstanbul

ISBN: 978-975-

Sertifika No: 15827

Matbaa Sertifika No: 11935

Yayın ve Dağıtım:

**BEYAZ YAYINLARI**

Çatalçeşme Sok. Yücer Han, No: 38, Kat: 2

Cağaloğlu/İSTANBUL

Tel: (0212) 522 38 68 Faks: (0212) 522 38 70

www.beyazyayinlari.com • beyazyayinlari1997@gmail.com

|                     |   |
|---------------------|---|
| ÖNSÖZ .....         | 7 |
| OKUR YORUMLARI..... | 9 |

### BİRİNCİ BÖLÜM 15

|                                                                                 |    |
|---------------------------------------------------------------------------------|----|
| DEĞİŞİME CESARETİNİZ VAR MI?.....                                               | 16 |
| BU HAYAT SENİN.....                                                             | 17 |
| HAYATI VE İÇİNDEKİ ANI YAKALAYIN .....                                          | 18 |
| DÜŞÜN VE BAŞAR.....                                                             | 19 |
| İNATÇI PAPAZ .....                                                              | 25 |
| PARANIN PEŞİNDEN Mİ KOŞMAK! YOKSA PARAYI<br>PEŞİNİZDEN Mİ KOŞTURMAK? .....      | 26 |
| PARA YAŞAMAK İÇİN BİR ARAÇTIR!.....                                             | 27 |
| İŞ'İN ANATOMİSİ Mİ? O DA NE DİYECEKSİNİZ? .....                                 | 29 |
| İDEAL BİR İŞ NASIL OLMALI? .....                                                | 32 |
| DÜZENLİ PASİF GELİR ÜRETEBİR ORGANİZASYON<br>İNŞA ETMEK NEDEN ÇOK ÖNEMLİ? ..... | 33 |
| İŞTE BU TAM DA SENİN İŞİN; TAVSİYE TİCARETİ.....                                | 34 |
| NEDEN TAVSİYE TİCARETİ YAPMALIYIM? .....                                        | 36 |

### İKİNCİ BÖLÜM 43

|                                            |    |
|--------------------------------------------|----|
| Birinci Anahtar Şifre: "İNANÇ" .....       | 44 |
| İkinci Anahtar Şifre: "NEDENLER" .....     | 46 |
| Üçüncü Anahtar Şifre: "HAYALLER" .....     | 48 |
| Dördüncü Anahtar Şifre: "YÜKÜMLÜLÜK" ..... | 54 |
| Beşinci Anahtar Şifre: "LİSTE" .....       | 57 |
| Altıncı Anahtar Şifre: "DAVET" .....       | 59 |

|                                                 |    |
|-------------------------------------------------|----|
| Yedinci Anahtar Şifre: “SUNUM” .....            | 62 |
| Sekizinci Anahtar Şifre: “TAKİP” .....          | 66 |
| Dokuzuncu Anahtar Şifre: “LİDERİNE DANIŞ” ..... | 70 |
| Onuncu Anahtar Şifre: “KOPYALAMA” .....         | 71 |

### ÜÇÜNCÜ BÖLÜM 75

|                                                                      |     |
|----------------------------------------------------------------------|-----|
| TAVUK MU YUMURTA MI? .....                                           | 76  |
| HENÜZ DEĞİL KUTUSU .....                                             | 79  |
| TERSİNE DÖNDÜRÜLEN GÖRÜŞME VE<br>SİZİN İHTİYACINIZ YOK! METODU ..... | 82  |
| KORUYUCU AŞI VE SALYANGOZ TEKNİĞİ.....                               | 83  |
| BAŞARIYLA DİNLEMEK.....                                              | 85  |
| FİLTRELEMEK VE AYIKLAMAK .....                                       | 85  |
| BAHANELER VE SÜREKLİ SORULAN SORULAR.....                            | 89  |
| BİR SPONSORUN GÖREVİ .....                                           | 95  |
| KAPANIŞ .....                                                        | 99  |
| AYDIN ALAS KİMDİR? .....                                             | 102 |

## ÖNSÖZ

**D**ünya değişti, eski düşünmelerin çoğu kalmadı, eskiden hissettiğimiz gibi de hissetmiyoruz.

Bazen büyük bir kaosa sürüklendiğimizi düşünmüyor değilim. Bazen dünyanın geçiş sürecine denk geldiğim için şansımı sorgulamıyor değilim. Hepiniz gibi endişelerim var.

Duygu ve düşünme biçimlerimiz değiştikçe, yani hissetme, akıl etme sistematığımız farklılaştıkça, kazanma biçimlerimiz de değişti. Değişmeliydi.

Artık daha özgür çalışma ortamlarından yanayız. Kimseden hiyerarşik tavırlar görmek istemiyoruz. Teknolojik her gelişme klasik anlamda çalışma ortamına dair zincirlerimizi, bağımlılıklarımızı kırdı, kırıyor.

Ticaret değişiyor, iş biçimleri değişiyor, kariyer binçileri değişiyor, çalışma yöntemlerimiz, kazanma yollarımız değişti, değişiyor. Geçmişten süregelen iş tanımlamalarının çok dışında sözcükler, üsluplar, anlatımlar ve işlerle tanıştık, tanışmaya da devam edeceğiz. Eskiden de vardı; bir küçük yerim olsun hayalleri ama o zamanlar adımlar daha ürkek, çekingen atılıyordu.

Şimdilerde çok daha cesur ve özgür adımlarla yol alabiliyor insanlar kendi işlerini kurma konusunda. Çünkü her gün üstüne koyarak gelişen teknoloji, yeni ve farklı işler düşünme, kurma ve yapma konusunda büyük özgürlük alanları oluşturdu, oluşturuyor ve oluşturacak.

Sevgili kardeşim, yazar arkadaşım, girişimci dostum Aydın ALAS’ da onların en önemlilerden biri olan

Network Marketing iş kolunun Türkiye’deki sayılı uzmanlarından biri.

İlk kitabı ‘Tavsiye Ticaretinde olduğu gibi bu yeni kitabındaki akıcı üslup, eğlenceli değerlendirmeler, bilgi veren, soru cevaplayan, şüpheyi yer bırakmayan, ayrıntılara inen ama sıkmayan anlatımıyla Network Marketing iş sahasını samimi, gerçekçi, abartıdan uzak, en temel doğruları ve yaşanmış hikâyeleriyle deşifre ediyor.

Bilmenizi isterim ki; herkes tarafından kullanılan, benimsenen, muhteşem bulduğum ‘Tavsiye Ticareti’ Tanımlaması da Aydın ALAS dostumun Türk İş Dünyası’na hediyesidir.

İlk kitabını olduğu gibi, yeni kitabı ‘BUGÜN KENDİ İŞİNİN İLK GÜNÜ’, Tavsiye ticaretinin 10 Anahtar şifresi’ kitabını da bir solukta okuyacağınıza eminim.

Keyifli, kaliteli ve verimli okumalar dilerim.

(Bay ifade)

**Volkan AKAY**

Motivasyon Konuşmacısı, Yaşam Koçu, Eğitimci

## OKUR YORUMLARI

**D**eğerli hocam Aydın ALAS. Üç yıldır seni tanıma ma rağmen aramızda inanılmaz bir dostluk ve kardeşlik bağı oluştu. Senin gibi bir kardeş tanıdığım için Mevla’ma şükürler olsun. Başarılı bir lider ve başarılı bir yazarısın. Çalışmalarını takdir ediyorum. Bu kitabın sana şans ve bereket getirsin. Bundan sonraki hayatında da başarılar diliyorum kardeşim. Ben senin her zaman yanında olacağım, bunu bilmen yeterli.

Saygı ve sevgilerimle

(Girişimci İş Adamı)

**Remzi ÇOBAN**

**B**ir Alman atasözü der ki “ kitabın övgüsü kendi içinde saklıdır”. Aydın ALAS’ın muhteşem yorumu ile harmanlanmış bu kitabı okuduğunuzda bu sözü ne derece hak ettiğini göreceksiniz.

(Dağcı, kayakçı, fotoğrafçı, illüzyonist,  
Serbest girişimci & Network Sihirbazı)

**Başar İPEK**

Aydın ALAS, yaptığı işi yaşayan bir girişimci. Piya-saya sürmüş olduğu bu kitap, ağ pazarlama sektö-rünün içinde yer alan arkadaşlarımızın mutlaka okuma-sını gerektiğini düşündüğüm bir eser. Bu kitabın ortaya çıkması için 13 yıllık bir deneyim yaşanması gerekiyor. Yaşandı ve yazıldı ve okunuyor.

(Networker & Black Diamond & Bölge Müdür yardımcısı)

**Mahmut AKALP**

Yıllardır insanlara olağanüstü gelen Tavsiye Ticareti aslında insanların hayatını %100 değiştiriyor. Bu-nun yanında da bu güzel fırsatı değerlendirmeyen kişi-lerin hep bahanelerinin olduğunu görebiliyoruz. Aydın ALAS, tavsiye ticaretinin 10 anahtar şifresi kitabında bu bahanelere nasıl yanıt verilebileceğini harika bir dille anlatmış. Çok başarılı bir çalışma olmuş, Kalemine ve yüreğine sağlık.

(Kaya Sigorta Şirketi Genel Müdürü &  
Girişimci İş Kadını)  
**Hatice KATARCI**

Türkiye’de hızla büyüyen ağ pazarlaması konusunda en kapsamlı, güncel ve Türk usulü içerikle yazılmış muhteşem bir eser. Kitabın içerisinde verilen örnekler, işte tam da bunu arıyordum diyebileceğiniz nitelikte... Akademik bir bakış açısıyla pekiştirilmiş olan bu kitap, ağ pazarlaması denilince ilk akla gelebilecek eser olma özelliği taşıyor. Kaynak mahiyetinde kullanılabilecek bu kitabı okumanız demek, işinizi birkaç adım daha ila-riye taşıyabileceğinizi garantiliyor.

(Deneyimli Turizmci ve 101 Misafir memnuniyet  
yolu kitabının yazarı)  
**Orkun AVKAN**

Sektördeki 13 yıllık deneyiminizi sade ve akıcı bir an-Slatım ile bu kitapta toplamışsınız. Ağ pazarlaması sektörüne yeni girenlerin, Amerika’yı yeniden keşfet-mesine gerek yok. Çünkü artık elimizde böyle eşsiz bir eser var. İyi ki varsınız Sayın Aydın ALAS, hayatıma yön verdiniz. Eminim ki bu yapıt birçok girişimcinin de hayatına yön verecek.

(AVM İşletme Müdürü)  
**Hayri ASLAN**

Bu adamı tanıdığım zaman, hayatımın değişeceğini hissetmiştim. Testisine doldurduklarından çok şey öğreniyorum. İyi ki seni tanıdım ve iyi ki hayatım değiş-ti. Umuyorum ki birlikte nice yıllar iş ortaklığı yaparız ve o güzel enerjiden, birikimlerinden istifade etmeye devam ederim. Yolun hep açık olsun ALAS

(Girişimci İş Adamı)  
**Hakan İÇÖZ**

Okuduğum en iyi Network Marketing kitaplarından biriydi. Aslında bu kitabı sadece bu kalıba sığdır-mak yanlış olur. Büyük bir tecrübe okudum. Uzun bir zamanın, bir insan hayatına, bir insanın nasıl “milyonla-ra” uzandığını gördüm...

(Psikolog)  
**Şeyda KIZIL**

“Girişimcilik uçurumdan atlayıp, aşağı düşene ka-dar uçak yapmaktır”. Önemli olan kaç kez yere çakıldığınız değil, düştükten sonra kalkıp yolunuza de-vam edebilmenizdir. Birçok girişimci ilk denemesinden sonra vazgeçiyor ve o anda girişimcilik hayatını kendi

elleriyle mezara gömüyor. Aydın ALAS takdir ettiğim başarılı bir girişimci. En iyi özelliği, hiç vazgeçmemesi. Zaten bu kitabın ortaya çıkması da, onun deneyimlerinin bir nevi dışa vurmasıdır. Kalemine ve yüreğine sağlık.

(Marifetli eller kulübü Başkanı &  
Milkella süt reçelleri işletmesinin kurucusu)  
**Vildan GÜNGÖR**

**G**elebileceğimiz en iyi yerde olmadığımızı biliyoruz. Yeni bir başlangıç için her zaman bir yol vardır ve kendi hayatımızı istediğimiz zaman değiştirebiliriz. Bu kitapta yazar, bizlere tüm bu değişim sürecinin nasıl işleyeceğini, yol haritamızı çizmemize nereden başlayacağımızı ustalıkla anlatmış. Ayrıca içimizdeki potansiyelin farkına varıp, bizi yöneten düzeni değiştirecek kişinin yine kendimiz olduğunu da çok yalın ve samimi bir dille ifade etmiş.

(Networker)  
**Tufan ŞİŞMAN**

**T**avsiye Ticaretinde en güçlü silahınız bilgidir. Bilgiyi elde etmek hem zaman, hem de büyük fedakârlıklar ister. Tecrübe hayattaki hatalarımızın ve başarımızın toplamıdır. Aydın ALAS bu kitapta sizlere bu ticarete en az hata ile bilgiyi ve tecrübeyi en kısa yoldan alıp, zamanınızı ve hayatınızı daha özgür yaşamanız için bir armağan sunuyor. Değerli dostum Aydın ALAS, emeğine, kalemine ve yüreğine sağlık.

(Networker & Black Diamond &  
Bölge Müdür yardımcısı)  
**Serdal ÇAĞLIN**

**S**evgili Aydın ALAS bu değerli kitabında, sadece kişisel hedefler belirlemenin ötesine geçerek bu hedeflere nasıl ulaşabileceğinize de ışık tutuyor. Nasıl daha iyi kararlar verebileceğinizi, bu kararları nasıl somut bir biçimde hayata geçirebileceğinizi ve verimliliğinizi nasıl arttırabileceğinizi merak ediyorsanız bu kitap tam size göre. BUGÜN KENDİ İŞİNİN İLK GÜNÜ eseri, kendi türünde en çok başvurulanan kitaplardan biri olacağına eminim.

(Magna Digital Pazarlama Ajansı kurucu ortağı &  
SEO uzmanı)  
**Mert FEKE**

**D**eğişmek istemeyen ya da değişime ihtiyaç duymayanla karşılaşmadım. Yine de bunun nasıl olması gerektiğini bilmeyen sayısız insandan çaresiz sesler duydum. Aydın ALAS'ın değişime rehberlik eden bu eseriyle pek çok yön gösteren işaretlere kavuşacağınız kesin. Bu kitap yenilendikçe yenilenmeye açık girişimciler için bir hazine değerinde. Girişimcilere değer kattığın için teşekkürler Aydın ALAS.

(Business Network Master Coach)  
**Hikmet GÖKÇE**

**B**u dünyada, ortak olarak kabul edilen, tartışılmaz benimsenen, en önemli yaşam ilkesi "EN İYİ YATIRIM, İNSANIN KENDİSİNE YAPILAN YATIRIMDIR". Sağlıktan, eğitime kadar tüm alanlarda amaç ve hedef insanın KENDİSİDİR. Her işin odağına insanı yerleştirmek gerekiyor. İş hayatında da ekonomide de bu böyledir.

Hepimizin hayattan beklentileri vardır: Para kazanmak ve yaşam standardını geliştirmek bunların başında gelir. Ne var ki bunları yaparken kişinin kendi yetenekleri ve becerilerini ortaya koymasđ gerekiyor. Kısaca; kişi, hayatını geliştirmek için önce kendisini geliştirmelidir. Yazar kitabında da bunu ortaya koyuyor. Hem ilk kitabı ‘Tavsiye Ticaretinde’ hem de ‘Bugün Kendi İşinin İlk Günü’nde kişisel gelişime dair önemli ipuçları veriyor. Bence bu kitaplar kişisel ve finansal gelişim konusunda başvuru kaynağı olabilecek niteliktedir. Kişiler, hayatlarını sürdürebilecek gelir elde edebilmek, bunu yaparken yaşam standartlarını kendi tercihleri doğırtusunda belirleyecekleri bir sistem kurabilmek için bu kitaptan yararlanabilirler. Aydın Alas’ı, insanları özgüvenlerini kazanabilmeleri için verdiğı motivasyondan, hayallerini ve hayatlarını gerçekteştirebilecek inancı aşılamasından dolayı kutluyorum.

Akçakoca Belediye Başkanı  
Cüneyt YEMENİCİ

## BİRİNCİ BÖLÜM

# Bugün Kendi İşinin İlk Günü



## DEĞİŞİME CESARETİN VAR MI?

Bu soruya EVET diyebiliyorsan, bu kitap sana nereden başlayabileceğini gösteren bir pusula olacaktır.

Seçimlerini masaya yatır ve senin için en doğru olan işi yapmaya karar ver. Değişmek zordur. Değişim için bunu istemeli ve bu uğurda mücadele etmelisin. Önyargılarını bir kenara bırak! Bildiğin her şeyi unut! Tabiri caiz ise kabını boşalt...

Kimse gelip de seni sihirli değneğiyle değiştiremez. Değişim beyinde başlar. Düşünce yapını değiştirdiğinde, sen de değişirsin...

Kitabı okurken senden tek bir isteğim var. Sonuna kadar git ve asla yarım bırakma! Ancak o zaman, değişmen gerektiğini anlayacaksın. Kitap bittiğinde düşüncelerin berraklaşacak ve artık fırsatın senin kapını da çaldığını anlayacaksın! Sadece şuanda, o beklediğin fırsata kendini açık bırakman ve düşüncelerini özgürleştirmen gerekiyor. Kimse sana, sen izin vermediğin müddetçe bir şeyi dayatamaz, satamaz veya ikna edemez! Bu kitaptan alacağın bir cümle ile sen de değişmeye karar vereceksin. Fakat bu değişime ne zaman izin verecek olduğun yine senin elinde!

Fark yaratmak ve başarılı olmak istiyorsan, farklı düşünmek ve değişmek durumundasın. Hayatının gidişatını yönlendirmek de senin elinde... Başarıya ulaşmak ya da yerinde saymak. Her şey tamamen seninle alakalı. Sen hangi yönünü güçlendirmek istiyorsun? Korkuyu mu yoksa cesareti mi? Emin ol, hangisini beslersen, o güçlenecek!

Bu kitap kendi işini kurmayla ilgili değişim yolculuğunda sana rehberlik edecek.

Hadi gel, şimdi seninle birlikte bu değişimin ilk temellerini atalım...

Bir yumurta dışarıdan gelen bir güçle kırılırsa,  
hayat sona erer...  
İçeriden gelen bir güçle kırılırsa hayat başlar...  
Muhteşem şeyler içeriden olur...

## BU HAYAT SENİN

Hatırla! Bu Dünya'ya gelme amacın, başkalarının hayallerini gerçekleştirmek değildi! Başkaları için çalışmak, ömrünü para(maaş) peşinde harcamak ise hiç değildi...

"Evet, ama çalışmadan para kazanamam ki!" dediğini duyar gibiyim. Bu konuda haklısın, zaten ben de çalışma demiyorum... Aksine bir süre çok çalış, doğru zamanda doğru işi yap, sonra da hayatının tadını çıkar. Ancak bunu başkalarını zengin etmek için değil kendin için yap diyorum.

Eğer aldığın maaş veya sahip olduğun kariyer seni mutlu ediyorsa, bildiğin işi yapmaya devam edebilirsin. Fakat başkaları için çalışmanın hiç bir garantisi yok! SSK'lı bir işte çalışıyor olsan bile! Her an işten atılma tehlikesi ile karşı karşıyasın. Hastalanabilirsin, sakatlanabilirsin veya sabahın köründe kalkıp işe gitmek istemeyebilirsin...

Bu yüzden bir B planına ihtiyacın var... Ya da Z

Ben sana para için çalışmak yerine, paranın senin için çalışmasını öneriyorum ve zaman kaldıracını kullanarak paranı çalıştırmaktan bahsetmek istiyorum. Yani uyurken bile para kazanma fikri, seni de heyecanlandırıyorsa okumaya devam et.

İlerleyen sayfalarda bu konunun **detaylarını** birlikte inceleyeceğiz.

## HAYATI VE İÇİNDEKİ ANI YAKALAYIN



Bir insan için iki önemli gün vardır. Birincisi doğduğu gün, diğeri ise niçin doğduğunu anladığı gündür!

Niçin doğduğunu anladığın an, gerçekten uyandığın ve hayatı yakaladığın andır. Kimin için ve ne için yaşadığın, kimin için çalıştığın ve öldükten sonra nereye gideceğini anladığında, senin için hayatın anlamı daha farklı bir konumda olacak.

Sana hiçbir şeyin garantisini veremem... Sadece tek bir şeyin garantisini verebilirim... O da şu: Bir gün hepimiz öleceğiz! O zaman mesleğimizin hiçbir önemi kalmayacak... Belki de yaptıklarımız için değil, yapmadıklarımız için pişmanlık yaşayacağız. Keşke diyeceksin, keşke sevdiklerimle daha çok zaman geçirebilseydim. Keşke beni mutlu eden şeyleri yapabilseydim, keşke insanlara daha fazla yardım edebilseydim, aileme sahip çıkabilseydim, daha faydalı işler yapabilseydim... İşte bu kitap, aynı zaman da keşke demek istemeyenler için yazıldı.

Hangi insan kendi hayatının pişmanlıklarla sona ermesini isteyebilir ki? İntiharların nedeni de zaten hayatı

altüst eden bu problemler değil mi? Eğer insanlar huzur ve mutluluğu tam anlamıyla hissedebilselerdi, sanıyorum Dünya daha yaşanır bir yer olabilirdi.

Peki, bu durumda bizler ne yapabiliriz? Hem iş hayatımızda hem de sosyal hayatımızda ve hem de aile hayatımızda mutlu olabilir miyiz? Parayla ilgili hiçbir endişen olmasaydı şuan ki durumundan daha mutlu olur muydun? İnsanlara yardım eder miydin? Gerçekten bu hayat denen yolculuğu **İSTEDİĞİN ŞEKİLDE YAŞAYARAK** geçirebilir miydin?

Peki, senin hayallerin var mı? Bana biraz onlardan bahsetsene... Bu hayallere ulaşmanın mümkün olduğunu düşünüyor musun? Yoksa onları gerçekleştiremekten korktuğun için çoktan hayal kurmayı bıraktın mı? Eğer son söylediğim cümle sana daha yakın geliyorsa, biraz sıkıntı var. Bir yer de hata yapıyor olabilirsin. Potansiyelin var, ama yanlış bir işte çalışıyor da olabilirsin. Her gün aynı şeyleri yapıp farklı sonuçlar beklemek çılgınlıktır. O zaman farklı bir şeyler yapmanın zamanı gelmiş demektir.

Düşüncelerin neyse, sen de Osu. Dilersen gel beraber düşüncelerimizde biraz temizlik yapalım. Böylece yeni bilgiler için yer açmış oluruz.

Eğer hayatını değiştirmek istiyorsan, önce düşüncelerini değiştirmen gerekiyor. Bakalım başarabilecek miyiz?

## DÜŞÜN VE BAŞAR

### Seçim Senin!

Okuduğun kitaptan hoşlanmadıysan, bitirmek zorunda değilsin. Gittiğin filmi beğenmediysen, sinema salonunu terk edebilirsin. Bir partideysen ve eğlenemiyorsan, erkenden ayrılabilirsin. Seni mutlu etmeyen bir yaşam tarzın varsa, değiştirebilirsin... Ama nasıl?

Tıpkı sinema filmini yarıda bırakarak çıkıp gittiğin veya partiden erken ayrıldığın gibi yaşam tarzını da istediğini zaman değiştirmeye karar verebilirsin. **SENİN ELİNDE!**

Belki partiden ayrılmak kadar kolay olmayacak. Kolay olduğunu iddia etmiyorum zaten. Hatta zorlanacaksın, ama buna değecek. Evet, bunu yapmak kolay değil ama denemeyi göze alacağım diyenler için söylemek istiyorum: **Girişimcilik Dünyasına Hoş geldiniz.** İnalarsanız olabileceğini anlatmaya çalışıyorum... Bunu yapmanın en kolay yolu, yaratıcı imgelem yani zihinde canlandırma adı verilen bir süreçtir.

### Hoşlanacağınız bir sanat

Yaratıcı imgelem hayatınızda istediklerinizi yaratmanız için, hayal gücünüzü kullanma sanatıdır. Bir terfi, bir anlaşmayı imzalama, görünüşünüzü güzelleştirme veya sonunda aradığınız ilişkiyi bulma gibi bir şey gerçekleştirmek için yaratıcı imgelemi kullanabilirsiniz. Yaratıcı imgelem, çok fazla stres, bozuk bir sağlık, sevmediğiniz işiniz veya sizi mutsuz eden insanları hayatınızdan çıkarmanız konusunda size yardımcı olur.

Bunların hepsi gerçek olmayacak kadar iyi görünebilir, fakat yaratıcı imgelem işe yarar. Atletler zihinlerinde kazanacaklarını canlandırarak doruk performansa ulaşırlar, golfçüler ve tenisçiler topla kusursuz bir temas sağladıklarını hayallerinde canlandırırlar. Kadınlar zihinsel imgelem diyeti yoluyla bedenlerini ince ve sağlıklı tutarlar. Kanser hastaları tümörlerinin yok olduğunu gözlerinde canlandırarak hastalıklarının gidişatını tersine çevirirler. Ve yöneticiler karmaşık anlaşmaları imzalamayı yaratıcı imgelem yoluyla başarırlar.

Yaratıcı imgelem adını ilk kez psikolog Alan Richardson basketbol oyuncuları üzerinde kullandı ve yirmi günün sonunda inanılmaz sonuçlar aldı.

*Spor camiası, çalışmaya imgelem katıldığında oyun kalitesini hatırı sayılır ölçüde geliştirebileceğini keşfetti. O zamandan bu yana yaratıcı imgelem, yalnızca sporda değil, her tür eylem alanında giderek artan ölçülerde, başarının değerli bir aracı olarak tanınır hale geldi.*

### İstediklerinize odaklanın

İyi şeyler onlara odaklandığınızda gerçekleşir. Tatsız olaylar ise onlara odaklanmaya son verdiğinizde yaşamınızdan çıkarlar. Mutluluk, sağlık ve refah istenilene odaklanmakta düş gücünüzü kullanmaya ne kadar niyetli olduğunuza bağlıdır. Zihinde canlandırma sanatı budur. Bu aynı zamanda hayallerinizi “dilek” olmaktan çıkarıp gerçekliğe dönüştürme yolunuzdur.

### Hayal kurun

Ne istiyorsunuz?

Gözlerinizi kapayın ve tüm hayallerinize sahip olduğunuzu hayal edin. Onu işitin, tadın, ona dokunun, onu hissedin, koklayın.

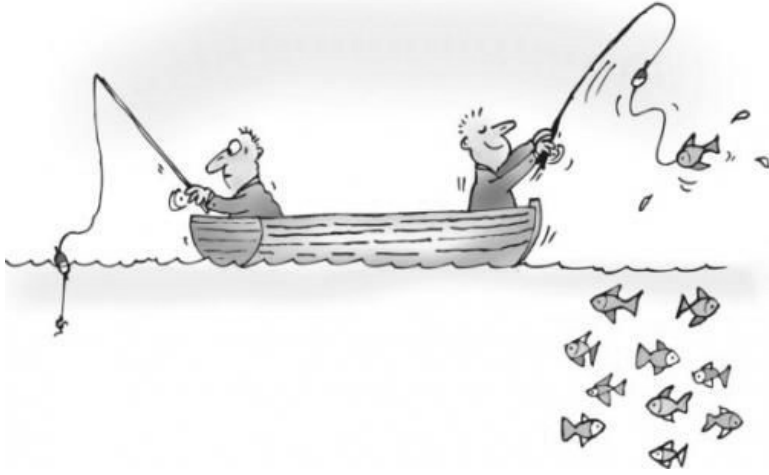
Kendinizi nasıl hissediyorsunuz?

Şimdi istediklerinize sahipsiniz, yaşamınızda neler değişecek?

**Artık istediklerinize sahip olduğunuza göre, yaşamınızdaki zor insanlar ve sorunlarla nasıl başa çıkacaksınız?**

“En fakir insan cebinde bir kuruşu olmayan değil, bir hayali olmayandır.”

### Bırakın şansınız dönsün



Yaratıcı imgelem (zihinde canlandırma) size nasıl şanslı olunacağını öğretir. Kendinizle ilgili sahip olduğunuz olumsuz inançları değiştirerek, sizi şanssız kılan döngüyü değiştirir. Belki şansın dış etkenlerden kaynaklandığına inanıyorsunuzdur; ancak şans içinizden kaynaklanır. Yaratıcı, zihinde canlandırma talihinizi nasıl tanıyacağınızı öğretir. Ayrıca yaşamınızın sizin deneyiminizde olmasını sağlayarak ve sizi mutlu edecek bir süreçtir.

### Görmek, İnanmaktır

Farkında olmadan kendinizi “İstiyorum; istiyorum ama sahip değilim” şeklinde programlamış olabilirsiniz. Kendinizle sürdürdüğünüz zihinsel sohbetler derinden arzuladığınız her şeyin önünü tıkayabilir. Pencereden her tarafı dökülen eski arabanıza bakıp “Keşke yeni bir arabam olsaydı” diye iç geçirirken, yeni bir arabanız olmadığınızı onaylarsınız. İnce olmayı hayal eder, ama ay-

naya bakıp hala şişman olduğunuzu tasdik edersiniz. Zengin olmak isterken kendinizi hala fakir görürsünüz. Sosyal olmak ister, fakat kendinizi yine de yalnız görürsünüz...

“İnandığınız zaman, aklınız o şeyi yapmanın yollarını bulur.” (David Svhwartz)

Yaratıcı zihinde canlandırma size farklı bakabilmenin yollarını öğretecek. Hayalinizde nasıl görebileceğinizi gösterecek. Bu sizi temelden değiştirebilir. İsteddiğiniz şeyi hayalinizde bir an için bile olsa her gördüğünüzde size gerçek gibi görünür. O andan itibaren artık aynı insan değilsinizdir.

Olanaklar kapısı aralanmıştır. Bazı insanlar bunu “aşka gelmek” diye tanımlar. İstedığınızı zihninizde ne kadar çok canlandırırsanız, dilediğiniz o kadar gerçek haline gelir ve sonunda azme dönüşür. Bu yaklaşım -bu kararlılık- istediğiniz fırsatları kendiliğinden yaratır.

### En İyi Bilgisayarınız

Bazı okurlarım “Zihnimde bir şeylerin gerçekleştiğini canlandırmanın, kendilerine nasıl yardımcı dokunacağını merak edebilirler”. Zihninizin olayları birleştirme kapasitesine güvenmelisiniz. O, var olan en iyi bilgisayardır. Belli bir hedefi zihinde canlandırıdığınız zaman, bilincinde değişim yaratan derin bir katmana bağlanmış olursunuz. Bazıları buna bilinçaltı adını verir. Bu düzeyde zihniniz doğruyla yanlış ayırt etme durumunda değildir. Yalnızca yönü bilir. Her hangi bir satışı gerçekleştirdiğinizi ya da belli bir hedefe ulaşmaya odaklandığınızı canlandırarak zihninizi kazanma yönüne çevirdiğinizde, teknik pek çok hayal içerse de zihninizi o belirli

hedef için kazanma yönünde etkilemiş olursunuz.

Diğer yandan, eğer kazanamayacağınızı hayal ederseniz, zihninizi başarısızlığa yönlendirerek başarının ölüm fermanını imzalamış olursunuz.

### Neden zihinde canlandırma?

Zihinde canlandırmayı öğrenmek size şu anda hayal edebileceğinizden çok daha fazla şans getirecektir. Aslında, yapacağı başlıca üç şey vardır.

İlk olarak, sizi sürücü koltuğuna oturtacaktır. İstediklerinizi size başkasının vermesini sonsuza kadar beklemek yerine, kendiniz yaratacaksınız. Daha önce hiç hissetmediğiniz kadar özgüven ve kontrol deneyimleyeceksiniz. Bu, diğer insanların artık sizin için bir şey yapmayacakları anlamına gelmiyor. **Aslında bir kez zihinde canlandırmaya başladığınızda, insanların size yardımcı olmak için nasıl çırpındıklarından hayrete düşebilirsiniz.** Yaptığınız, sadece bir şeyi önce hayalinizde gerçekleştirmek.

İkincisi, zihinde canlandırma size sunulmuş sınırsız olanağın farkına varmanızı sağlayacaktır. Olanaklar bazen tam yanı başınızda olacaktır. Ne kadar çok şey yapabileceğinizi görmek, başlangıçta biraz bunaltıcı olabilir.

Son olarak, zihinde canlandırma sizi beklenmeye açacaktır. Bunlar herkesin imrendiği umulmadık yaradımlardır. **Yaşam sadece ağır işçilik değildir, sizin de şansınız açılabilir.** Bu kitabın yaptığı tek şey, buna kolaylıkla nasıl sahip olacağınızı size göstermektir.

Kaynak (İsteyin, Düşleyin, Sahip olun.. JULIA HASTINGS)

## İNATÇI PAPAZ

Kasabayı sel basmış. Sular giderek yükselirken, halk panik içinde kaçmaya başlamış. Kilisedeki herkes dağılırken, kaçmayan papaz demiş ki:

- Ben yıllardır Tanrıya kulluk ederim. Hep onun yolunda çalıştım, Tanrı beni kurtarır.

Sular iyice yükselirken, papaz kilisenin bir üst katına çıkmış, bakmış ki; insanlar kayıklarla geçiyorlar. Kayık-takiler bağırıyor:

- Hadi peder, atla kayığa!

- Siz gidin, Tanrı beni kurtarır.

Sular yükselmeye devam edince, papaz kilisenin çatısına çıkmış. İkinci kayıkla geçenler papazı uyarmışlar:

- Hadi peder, çok geç olmadan atla!

Papaz onların da uyarısına aldırmamış:

- Hayır, siz gidin, Tanrı beni kurtaracak biliyorum.

Sular iyice yükselince direğe tırmanan papaz, tepesinde bir helikopter görmüş. Helikopterdeki kurtarma ekipleri papaza seslenmişler:

- İnat etme peder, gel bizimle...

Papaz yine inat etmiş:

- Olmaz, Tanrı beni kurtaracak...

Sular daha da yükselmiş ve papaz boğulmuş. Boğularak ölen papaz, öbür dünyada Tanrının huzuruna çıkıp sitem etmiş:

- Ben sana küstüm Tanrım!

Tanrı merak etmiş:

- Hayrola papaz efendi, niye küstün?

- Tanrım, bunca yıl yolundan ayrılmadım, bir kere başım sıkıştı, sen beni kurtarmadın.

Papazın sitemi üzerine, Tanrı demiş ki:

- Sana iki kayık, bir de helikopter yolladım ya, daha ne yapsaydım?©



Hikâyeden de anlaşılacağı üzere; bazen fırsatlar ayağımıza kadar gelir ama göremeyiz. Hayatımızın kutsal bir güç tarafından düzeleceğine kendimizi inandırır ya da sürekli bir mucize bekleriz. Zaten bu yüzden milyonlarca insan piyango oynamıyor mu?

Bu kitabı sana veren kişi, aslında sana kendi şansını kendinin yaratabileceği bir iş fırsatı sunuyor? Bunu en iyi şekilde değerlendirip değerlendirmemek senin elinde... İki ihtimalin var; Ya papaz gibi seni kurtaracak bir mucize bekleyeceksin, ya da bunu hayatının bir fırsatı olarak görüp harekete geçeceksin!

### **PARANIN PEŞİNDEN Mİ KOŞMAK! YOKSA PARAYI PEŞİNİZDEN Mİ KOŞTURMAK?**

Ailemizden sürekli duyduğumuz şey şudur; Çok ders çalış, iyi bir üniversite kazan, herkes tarafından kabul gören saygın bir işin ve sigortan olsun. Sonra emekli ol ve hayatını garantiye al!

Haftada 40 saat ve 40 yıl boyunca çalışıp 65 yaşında emekli olduktan sonra hangi hayatı garanti altına alabilirsiniz ki? 70 yaşında vefat eden birisi, sadece 5 seneyi huzurlu bir şekilde geçirmek için mi 40 sene boyunca çalışmak zorunda!

Madem hepimiz kaçınılmaz sona doğru yaklaşıyoruz. O halde doğru olan şey hayattan keyif almak ve sevdiğimiz şeyleri yapmak olacaktır.

Elbette sevdiği şeyleri yaparak yaşamayı herkes ister. Ancak yine de bir şekilde çalışmak zorundayız diyebilirsiniz...

**“İşinizi yaparken zevk alırsanız, kendinizi hiçbir zaman çalışıyor gibi hissetmeseniz”**

İşte tam da bundan bahsetmek istiyordum. Öyle bir işe sahip olun ki, sevdiğiniz şeyleri yaparken de para kazanabilin!

Öyle bir işe sahip olun ki, çalışma arkadaşlarınızı kendiniz seçin!

Öyle bir işe sahip olun ki, ne kadar kazanmak istediğinize kendiniz karar verin. Hak ettiğiniz paranın gerçek karşılığını alın!

Mesai kavramı diye bir şey olmasın. Hiçbir zaman çalışmayacaksınız, ama aynı zamanda da sürekli çalışacaksınız! Fakat kendinizi hiçbir zaman çalışıyor gibi hissetmeyeceksiniz...

### **PARA YAŞAMAK İÇİN BİR ARAÇTIR!**

**Para statü, güvence, başarı ve güç gibi değişik anlamlar taşır.**

Para bir silah gibidir, ancak bu silahı nasıl kullanacağınız tamamen size kalmıştır. Bu silahla insanlara zarar mı vereceksin, yoksa insanlara faydalı işler mi yapacaksın?

**Para insanı bozar lafına katılmıyorum.**

Para insanı bozmaz, sadece içinde olanı ortaya çıkarır. İnsanlar çok para kazanınca bozulmazlar. Temeli düzgün olmayan bina yıkılır. Temeli düzgün olmayan insan da parayı görünce bozulur. Parası olmasaydı zaten yapamayacaktı☺ Ancak bu paranın kötü olduğunu değil, o insanın kalitesiz olduğunu gösterir! Bu nedenle para insanı bozmaz, içinde olanı ortaya çıkartır. İcinizde iyi bir insan olmak varsa ortaya da o çıkar. Bu kadar basit.

Bıçakla adam da öldürebilirsin, ekmek de kesebilirsin. Para da aynı bu şekildedir. Fakat bizim toplumumuzda paraya karşı ilginç bir ön yargı vardır. Çoğu insan *“Çok laf yalansız, çok mal haramsız olmaz”* şeklinde düşünür ve hatta bunu dile getirir.

Gelişmiş olan birçok ülke de yolsuzluk ender rastlanan bir durum olduğu için ve herkes kazancı üzerinden

mutlaka vergi verdiği için, zengin insanlar gerçekten başarılı kabul edilir ve kabul görür. Bizim ülkemizde de bunun tam tersini düşünen, azımsanamayacak ölçüde bir zihniyet vardır. Hım! Kim bilir kimi tokatladı/çarptı diye arkasından konuşurlar ve acımasızca eleştirirler ☺ İşte bu çekememezliktir, kıskançlıktır. Bu yüzden bazı insanlar, benim çok para kazanmak gibi bir hedefim yok derler. Çünkü ayıplanmaktan korkarlar. “Var olanla yetiniyorum, bana yetiyor” diyerek kendi yalanlarına sizi de inandırmaya çalışırlar. İşte zaten bu korku ve endişe yüzünden parayı kendilerine bir türlü çekemezler. Kim parayı seviyorsa para ona gider ☺ Affedersiniz ama köpek bile sevilmediği kapıda durmazken, para nasıl dursun?

**Bu yüzden parayla ilgili olan düşüncelerimizi değiştirmemiz gerekiyor. Çünkü çekim yasası gereği, sevdiğiniz şeyleri kendinize daha rahat çekebilirsiniz.**

Bunu nasıl değiştireceğinizle ilgili Youtube da harika bir video var. Tavsiyemdir ve bunu mutlaka ama mutlaka izlemelisiniz. Youtube arama motoruna “Çekim yasası” ya da “The Secret” yazdığınızda çıkıyor. **Bu sadece parayla alakalı değil, aynı zamanda kişisel ve sosyal hayatınızla da alakalı bir video.** Size söz veriyorum ki izlediğiniz de çok şey öğreneceksiniz ve hayatınızdaki birçok şey değişmeye başlayacak. Bu arada, yaşadığınız pozitif değişimleri benimle paylaşırsanız çok sevinirim☺

**Parayla mutluluk olmaz yalanına da katılmıyorum**

Paranız olduğunda kendinizi güvende hissedersiniz. Bu güven duygusu şüphesiz ki insana mutluluk verir. Fakat bu geçici bir mutluluktur. Elinizdeki mevcut parayla kayda değer bir şeyler yapmıyorsanız asla mutlu olamazsınız. Para duyguları olmayan bir nesnedir. Fakat para duyguları harekete geçiren çok güçlü bir lokomotifir!

Şahin marka, siyah bir aracınızın olduğunu varsayalım. Paranız olduğunda bu arabayı değiştirip kendinize Mercedes aldığınızı bir hayal edin... Burada sizi mutlu eden şey aslında paranın kendisi değil, onun satın alma gücüdür. O arabaya bindiğinizde hissettiğiniz duygudur. O arabayı satın alana kadar yaptığınız mücadeledir ve başarma arzusudur. O varlığa sahip olduğunuzda haklı bir gurur yaşamınız muhtemeldir. İnsanların size yaklaşımları değişmeye başlar. Size saygı duymaya başlarlar. Övgüler alırsınız. Nefsinizi gıcıkırlar. Bazıları kıskanabilir de... Hatta bazıları arkanızdan atıp tutar! Bunlar olacak, doğanın kuralı bu. Ancak siz mutlu ve huzurlu olduktan sonra el âlemin ne dediğinin ne önemi var ki?

Onlar söyledi diye siz başarılı olmadınız. Siz zaten başarılı olacağınızdan emindiniz ve oldunuz. Mesele şu ki, o noktaya vardıktan sonra, iltifatlara sadece gülün ve geçin...

İnsanlar parasal kayıpla, maddi kazancı aynı ölçüde değerlendirmezler.

Para kaybetmenin verdiği mutsuzluk, aynı miktarda para kazanmanın sağlayacağı mutluluktan daha fazladır. Bu yüzden insanların çoğu yatırım yaparken, kazanma isteğinden çok kaybetmeme dürtüsüyle hareket ederler!

## İŞ'İN ANATOMİSİ Mİ? O DA NE DİYECEKSİNİZ?

Yıllardır bize öğretilen bir şey var;

**“Maaşlı, SSK’lı bir iş güvenlidir”**

Gelin bu yalanı birlikte çürütelim. Güzel bir işiniz varsa, iyi para kazanıyorsunuz demektir. İyi bir hayat için birçok harcama yaparsınız ve borçlanırsınız. Kredi

çekersiniz ev, araba alırsınız. Kredi kartlarınıza yüklenirsiniz, boyunuzu aşan harcamalar yaparsınız. Borçlandıkça ödemelerden başka bir şey düşünemez hale gelirsiniz ve mevcut düzene ayak uydurup sesinizi çıkarmadan çalışmaya devam edersiniz!

### **Hastalanır veya sakatlanırsanız ne olacak?**

Peki, işe gidemediğiniz durumda size ödeme yapmaya devam edecekler mi? Ne zamana kadar?

Sebebi hiç önemli değil, işten kovulduunuz ☺

Sudan çıkmış balığa dönersiniz. İyi tarafını görene kadar çok mutlu olacağınız bir durum değil! Bu ihtimali göz önünde bulundurduğunuzda maaşlı olan hiçbir işin güvenli olmadığını anlarsınız. Çevrenize baktığınız zaman, borç batağına düşmüş birçok insan bulacaksınız. Üstelik bu insanlar sürekli çalışıyor. Bu nedenle insanların çoğu kendi işini kurmak ister. Ama hangi parayla?

### **Kendi işini kuran bir işletmeci**

Girişimciler yeni bir iş kurarken birçok riskle karşı karşıya kalırlar. Sürekli çalkalanan ekonomi, kesin olmayan piyasa durumları ve finansal zorluklar yeni bir firmanın başarılı olabilmesinin önünde açık bir tehdit durumundadırlar.

### **Finansal Risk**



Yeni iş yerleri büyük finansal risklerle karşı karşıya kalırlar. Kira, personel maaşları, sigorta primleri, vergi-

ler, faturalar, malzeme giderleri, reklam ve pazarlama maliyetleri, çeşitli ödemeler, gözle görülmeyen giderler vb. Tüm bunların hepsi işyerindeki maliyetleri artıran temel etkenlerdir.

Bir iş yeri açacağınızı veya devralacağınızı düşünelim. İşe başlamak için ödemeniz gereken bir bedel vardır. Bu sizin başlangıç sermayenizdir. Orta halli bir işletme için elinizde 100.000 – 500.000 TL arası bir sermaye olması yeterli gibi gözükebilir. Bu miktar yapacağınız işe göre değişir elbette ki. Ancak bir iş yerinin tam randımanlı olarak çalışabilmesi ve müşteri tutundurması için en az 5 seneye ihtiyaç vardır. Yani iş tutana kadar elinizde sermaye harici bulundurmanız gereken nakit birikimi söz konusudur. Çünkü işler yürümediğinde sabit giderleriniz için cebinizden para harcamak zorundasınızdır. Bu gibi durumlarda işletmeler bankaların kapısını çalarak kredi istemekte ve giderek daha da borç batağına sürüklenmektedirler.

### **Yönetim Riski**

Yeni iş yerinin organizasyon şemasının yetersizliği işe başlamanın risklerinden biridir. İşletmeniz nasıl bir bütçeyle yönetiliyor olursa olsun, seçmiş olduğunuz personelin yapacağı hatalar, müşteriye olan davranış biçimleri işletmeyi doğrudan etkiler. Hangi sektör olursa olsun, seçilen personel yabana atılmamalıdır. Personel bir işletmeyi var eden atardamardır. İyi eğitilmiş bir personel, şirkete sürekli kan pompalar. Eğer bir işletmeciyse, yapacağınız ilk iş personelinizi eğitmek olmalıdır. Bu şirketinizin geleceği için çok ama çok önemlidir.

İşletme açmak için yeterli sermayeniz yok! Ancak yine de kendi işinizi kurmak istiyorsanız;



- ✓ Tüm bu krizlerin yaşanmayacağı
- ✓ Batma riskinizin olmadığı
- ✓ Çok büyük sermaye gerektirmeyen
- ✓ **Birçok esnafın kazandığından, çok daha fazlasını kazanabileceğiniz bir ticaret şekli var: TAVSİYE TİCARETİ**

### İDEAL BİR İŞ NASIL OLMALI?

Bu soruya gerçekçi ama sıra dışı yanıtlar vermeye çalışalım.

- İflas etme riski olmamalı!
- Kontratlı bir iş olmalı!
- Çalışma zamanlarımızı kendimiz belirleyebilmeyiz
- İzin günlerimize kendimiz karar vermeliyiz
- Ne kadar kazanacağımızı biz belirlemeliyiz
- Şirket tarafından desteklenmeliyiz
- Ücretsiz danışmanlık desteğimiz olmalı
- İşimizi istediğimiz şehirden yapabilmeliyiz
- Kariyer imkânımız olmalı
- Ödüller olmalı

Şimdi arkamıza yaslanıp, yukarda yazan cümleleri tekrar okuyalım. Farklı düşünceler oluşacağına eminim. Kimileri “hadi be oradan! Böyle bir iş ancak fare kapnında olur” diyeceklerdir. Bazılarımız da “MÜMKÜN” diyecektir. Eğer bakış açımızı değiştirip, görmeye çalışırsak, nelerin mümkün olduğunu anlama şansına sahip olabiliriz.

Allah hepimize akıl-fikir vermiş. Bu yüzden onu kullanabilir, daha iyi ve adil bir yol olduğuna kendimizi ikna edebiliriz. Bu mümkün!

**Günümüzde ve gelecekte, teknoloji ve iletişim bu kadar ilerlemişken, bilinçlenen insanlar, iş fikirlerinin de değişebileceğini anlayıp yukarıdaki iş modelinin arayışına gireceklerdir.**

Etrafımız her gün yaptığı işi sorgulayan insanlarla dolu! Aldığı maaştan memnun olmayan, patronuyla geçinemeyen veya çok daha fazlasını hak ettiğini düşünen yüzlerce insan tanıyorum. Kim bilir; Belki sen de bu şekilde hissediyorsundur.

Çözüm mü? İşte çözüm ayağına geldi...

### DÜZENLİ PASİF GELİR ÜRETEN BİR ORGANİZASYON İNŞA ETMEK NEDEN ÇOK ÖNEMLİ?

Pasif gelir dediğimizde aklımıza ilk gelen şey, ev ya da dükkân kirası getirileridir. Yani hiç bir şey yapmadan para kazanmak... Kulağa hoş geliyor ancak bir dükkân sahibi olabilmek için öncesinden aktif olarak çalışmış ol-



manız da gerekiyor. Aksi halde o kadar parayı bir araya getirip dükkân satın almak hiç de kolay değil! Miras kaldıysa durum değişir elbette ☺

Düşünsenize; işlek bir cadde de 3 farklı dükkânınız var ve size her ay 30 BİN TL para kazandırıyor. Herhalde gelecekle alakalı hiçbir endişeniz kalmaz ve hayatta istediğiniz birçok şeyi yapabilirdiniz. En azından artık her gün başkalarını zengin etmek için çalışmaktan vazgeçer, para için çalışmazdınız. Bir diğer tabirle; **paranın peşinden koşmaz, aksine parayı peşinizden koştururdunuz...**

İnsanların geleneksel yöntemlerle pasif gelir yaratmanın arayışında olduğunu hepimiz çok iyi biliyoruz...

Gelin biraz gelenekselliğin dışına çıkalım ve yeni nesil girişimcilik yöntemlerini biraz araştıralım. Eminim ki bu kitabı size veren kişi, bu konuyla alakalı sizi yeterince bilgilendirecektir...

Son olarak, eğer kendinize düzenli olarak artan bir pasif gelir oluşturmak istiyorsanız, organizasyon kurmanız şart. Peki, organizasyon kurmak nedir? Bunu nasıl yapacaksınız? Çok basit. Daha önce denenmiş, işe yaradığı ispatlanmış şifrelerle. Bu şifreleri kitabın ikinci bölümünde bulacaksınız. Ancak önce ne yapacağınızı anlamanız lazım!

## İŞTE BU TAM DA SENİN İŞİN; TAVSİYE TİCARETİ

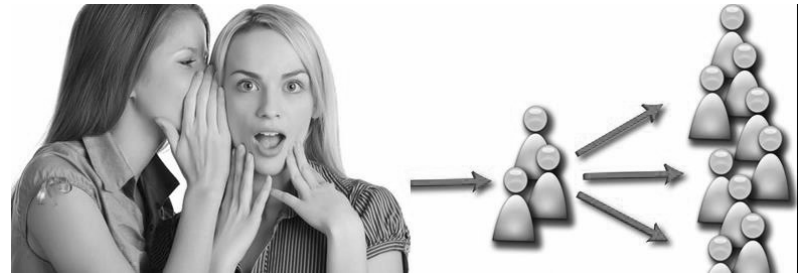
Tavsiye ticareti para kazanmak için bir olanak mıdır? Bazı insanların, bu olanağı sadece "para kazanma" ya indirgemesine çok üzülüyorum. Refahın yanı sıra, ben bunu daha çok fikirsel değerler, büyük ölçüde özgürlük ve bağımsızlık elde etmek için bir imkân olarak görüyorum. Gerçek zenginlik; başkalarına başarıya giden yollarında yardımcı olmak, dostluklar kurmak ve onları

korumak, başka insanlar gelenekler ve görenekler tanımak, ama her şeyden önce lüks bir varlık olan zamanı; aile, arkadaş ve hobiler için ayırmaktır.

En zor görevlerden biri de, karşımızdaki insanı, konunun kesinlikle klasik anlamda bir satış olmadığına inandırmaktır. Bu nedenle size, satış ve tavsiye ticareti arasındaki farkı anlatmak istiyorum.

**Aslında tavsiye ticareti zaten hepimizin günlük hayatta yaptığı bir iştir.**

Hangi birimiz memnun kaldığımız bir ürünü veya hizmeti başkalarına tavsiye etmeyiz? Okuduğumuz bir kitap, seyrettiğimiz bir film, ya da kuaförümüzü tavsiye ediyoruz. Yemek yediğimiz bir yerde fotoğraf çekip paylaşıyoruz? Bizim hayatımız adeta tavsiye üzerine kurulu. Hatta biz tavsiye üzerine evlenen bir milletiz... Tavsiye üzerine ilaç bile kullanıyoruz ☺



Kullanmış olduğunuz telefonu arkadaşınıza öve öve bitiremiyorsunuz! Acaba kaç kişi sizin vesilenizle piyasadadan alışveriş yaptı? Siz tavsiye ettiniz ama parayı başkaları kazandı. Neden tavsiyelerimiz kazanca dönüşmesin ki? Ya da bunu kim istemez? Ben buna hayır deme cesaretini kendinde bulan birini henüz tanımıyorum. Reddediyorsa bilin ki bu inadından ya da korktuğundandır. İstemediğinden değil!

Çünkü insan, bilmediğine yabancı tanımadığına düşmandır. O yüzden korkar!

**Gerçek tavsiye ticaretinin satışla bir ilgisi yoktur.**

Satışın temel anatomisi ikna üzerine kuruludur. İkna yeteneğiniz yoksa satamazsınız. Ancak tavsiye zaten hayatımızın içinde, günlük olarak yaptığımız bir eylemdir. Tavsiye edersiniz ve geçersiniz. İlgili olanlarla yeniden bağlantı kurup işinizi neticeye bağlarsınız.

**Kendinize çalışmadığınızda da halen para kazanmak zorunda olup olmadığınızı sormalısınız.**

Bu soruya “EVET” cevabı vermek zorundaysanız, insanların %99’u gibi siz de bir çıkmazın içindesiniz demektir.

İşte tavsiye ticareti size belirli bir süre sıkı çalışıp, belirli bir süre sonra da çalışmadan para kazanabilme olanağını sunuyor. Peki, bu nasıl oluyor? Aslında çok basit! Kendinize güçlü bir ağ kuruyorsunuz ve belli bir süre sonra, takriben 6 ay ya da bir sene gibi bir zaman dilimi sonrasında bu ağ kendiliğinden büyümeye devam ediyor. İnsanlar ürün/hizmet kullanmaya devam ediyorlar. Sizin de kazancınız otomatik olarak artmaya başlıyor. İlk başlarda gösterdiğiniz mücadelenin çeyreğini bile göstererseniz işiniz yürüyor. **Biz buna tavsiye ticaretinde katlama ve kopyalama diyoruz.** Belli bir süre sonra sizinle aynı fikirde olan insanların sayısı çoğalıyor. Bu sayede ticaretiniz de genişliyor. Kulaktan kulağa büyüyen bu tavsiye ağı size muhteşem bir gelir kapısı aralıyor.

## NEDEN TAVSİYE TİCARETİ YAPMALIYIM?

Nedeni çok basit. Aslında zaten yapıyorsunuz. Fakat farkında değilsiniz. Yapmış olduğunuz iş sadece tavsiye. Ticaret değil! Tavsiye ticareti bu işin bir sistem hali-ne getirilip matematiğe dökülmüş halidir



Şuan yapmış olduğunuz iş ne olursa olsun tavsiye ticaretini öğrenebilir, geliştirebilir ve bu ticaretten para kazanabilirsiniz. Çünkü zaten bu bizim günlük hayatımızda yapıyor olduğumuz bir iştir. Sadece tavsiyelerinizden para kazanamıyorsunuz. İşte bu kitabı size veren kişi, aslında size tavsiyelerinizden nasıl para kazanabileceğinizi göstermek istiyor

**Sizin tavsiye ticareti yapmak için sebebiniz ne olabilir? Kişisel NEDENİNİZ hangisi?**

- Hem kariyer yapmak hem de ailenize vakit mi ayırmak istiyorsunuz?
- Kimseye hesap vermeden alışveriş yapmaya mı çıkmak istiyorsunuz?
- Yaptığınız işi ve üstlerinizi pek sevmiyor musunuz?
- Zaten çok para kazanıyorsunuz, ancak parayı harcayacak zamanınız mı yok veya aileniz, çocuklarınız, dini inançlarınız, spor veya benzeri uğraşlara zaman ayıramıyor musunuz?
- Şuandaki işinizden dolayı bir kalp krizinin veya boşanmanın eşğinde misiniz?

- Sosyalleşmek mi istiyorsunuz?
- Çocuklarınızın eğitimini finanse etmek istiyor da olabilirsiniz?
- Şirketiniz “kapıları kapama” durumuyla karşı karşıya mı?
- Kadın olarak geçerli bir mesleğiniz var-ancak çocuklar ve ailenizden dolayı-kariyer yapma şansını bulamıyor musunuz?

Çözümsüz değilsiniz, çünkü çözüm sizsiniz. Sadece bakış açınızı değiştirin ve neden olmasın diye sorun. Ne kaybedersiniz? Bana güvenin. Kaybedecek bir şey yok. Bu ticarete iflas etme olasılığınız neredeyse imkânsız ☺ Resmen bir takım elbise parasına bu ticareti başlatabilirsiniz. (Takım elbiseyi nereden aldığınız önemli tabi ☺)

Tavsiye ticareti minimum sermaye ile maksimum kazanç elde edebileceğiniz ender bir iştir. Bu işi yapıp yapmayacağınızı ben bilemem. Eğer nasıl yapabileceğinizi öğrenebileceğiniz tecrübeli bir danışmanınız varsa, yukarıda yazan maddelerin hepsine ulaşabilmeniz mümkün.

Bu ticarete herkes katılabilir. Ancak bir ticarete başlamak demek o işte %100 başarılı olabileceğiniz anlamına gelmez. Çünkü katılmakla yapmak arasında KO-CAMAN bir fark var. Eğer kişisel anlamda kendinizde yeterli bir donanım oluşturup, hedeflerinizi net olarak belirleyip sabırla çalışırsanız, nihayetinde mutlaka başarıya ulaşırsınız.

Ben oturduğum yerden başarıya ulaşmak istiyorum derseniz, işte o biraz zor. Çünkü oturduğu yerden başarıya ulaşan iki tür varlık biliyorum. Birincisi tavuk, ikincisi karpuz ☺ Eğer her ikisi de değilseniz, fırsatı anladığınızda yapacağınız ilk eylem harekete geçmek olsun.

### Kişisel Gelişim

Tavsiye ticareti, gelmiş geçmiş en iyi insan gelişim okuludur. Bu ticaret için gerekli olan özellikler, kişiyi genelde daha iyi bir insan yapan özelliklerdir. Bu sektör kendinizi kişisel yönden geliştirmenize inanılmaz olanaklar tanır. Bu konudaki tavsiyem, 5 yıldızlı otellerde organize edilen eğitim kamplarımıza katılmanızdır. Gelirken de yanınızda arkadaşlarınızı getirmeyi sakın unutmayın ki onlarda gelişsinler ☺

### Zamanın Kıymeti

Zaman, sahip olduğumuz en önemli varlıktır. Aslında paradan çok daha değerlidir. Onu geri döndürme şansımız yok. Bu yüzden verimli kullanmamız gerekiyor.



Zamanımızı en kaliteli şekilde geçirebilmek için de para gerekiyor. İsteddiğimiz zaman istediğimiz şeyleri yapabiliyor olmak, ailemizle istediğimiz kadar vakit geçirip, dilediğimizde tekne turu düzenlemek veya sabah herkes işe giderken spor ayakkabılarınızı giyip tenis oynayabilmek sizi diğerlerinden farklı kılar.



### Pasif Gelir

Çalışmadan para kazanabilmek herkesin hayali! Bu yüzden insanlar 40 yıl boyunca çalışıp emekli olmanın peşinden koşuyorlar. Yaşlandıklarında rahat edebilmek için! Peki ya sadece çalışarak geçen onca zamana ne demeli? Söylediklerim ne olur yanlış anlaşılmasın, ben herkesin çalışması ve üretmesi taraftarıyım. Karşı olduğum şey başkaları için çalışma ve zamanını başkalarına para karşılığında satma fikri! Tavsiye ticaretinde herkes kendisi için çalışır ve zamanının tamamı kendisine kalır.

Normal sigortalı işlerde insanlar 40 senelerini verip neticede ancak bir ev ve araba sahibi olabiliyorlar. Ancak tavsiye ticaretinde, 1 ya da 5 yıl içinde hatırı sayılır miktarlara ulaşmak mümkün.

Her işte olduğu gibi, çok para kazanmak için bu işte de çok çalışmak lazım. Ben size çalışmadan çok fazla para kazanabileceğinizi söylemiyorum. Aksine, 90 gün boyunca dişinizi tırnağınıza takarak çalışmanızı, sonra da hayatınızın keyfine varmanızı söylüyorum. Bakın sadece 90 gün dedim. Çünkü bu ticaretteki tüm paranızı, ilk başta sarf ettiğiniz 90 günlük efordan dolayı kazanırsınız. (Youtube, Eric worre- 90 Günlük Oyun Planı-İzle)

**Ben uğraşamam, çünkü zaten bir işim var ve yeterince zamanımı alıyor bahanesi!**

İşinizin olmasına sevindim. Zaten bir işiniz var ve çok yoğun çalışıyorsunuz! O zaman bu işi yoğun olduğunuz için yapmalısınız. Yapmazsanız, zaten sürekli yoğun kalacaksınız ve bir de bakmışsınız 40 sene geçmiş!

Kimse fazladan para kazanmaya hayır diyemez. Dememeli de bence. Size bir kese altın verilecek olsa... Çok işim var kusura bakma, bunu kabul etmeye zamanım yok mu dersiniz?

Elbette ki, hazır mala konmayı herkes sever. Ama biz burada fırsattan bahsediyoruz. Nasıl yapıldığını sadece

bir kez öğrendiğinizde, elinizdeki fırsatı değerlendirerek, her ay bir kese altını kendi alın terinizle kazanabileceğiniz bir projeden bahsediyoruz???

Size ne sunulacağını önce bir kez dinleyin. Sadece 40 dakikanızı ayırın ve o zaman diliminde telefonunuzu tamamen kapatın ve size anlatılanı dinleyin. Sorularınızı sorun ve cevaplarını almadan masadan kalkmayın! Eğer beğenmezseniz yapmayabilirsiniz ve yapmak zorunda da değilsiniz zaten. İş ayrı, arkadaşlık ayrı...

Düşüncelerinizi açık bir şekilde ifade edin. Kimse siz istemediğiniz sürece sizi ikna edemez! Size bir şeyi dayatamaz ve zorlayamaz. Siz bu proje için kendi kendinizi ikna edeceksiniz. Olumlu karar verdiğinizde de, size bu projeyi sunan kişiye teşekkür edeceksiniz.

**Hanry Ford**'un bir sözü var ve benim çok hoşuma gidiyor. Sürekli kullanıyorum, yeri geldi şimdi de kullanacağım.

"Bugüne kadar karşıma çıkan tüm fırsatları dinledim, değerlendirdim. İşime geleni yaptım, işime gelmeyeni yapmadım ve FORD oldum"

Artık siz Ford mu olursunuz, Lord mu olursunuz onu ben bilemem ama... Bildiğim bir şey var ki o da bir fırsatı gördüğünüz an yakalayıp almanız. Ve ona sımsıkı yapışmanız...

**TEBRİKLER, İLK BÖLÜMÜN SONUNA GELDİN ☺ SENDEN RİCAM, İKİNCİ BÖLÜMÜ PROJİYİ DİNLEDİKTEN SONRA OKUMAN**

Şimdi sıra, sana nasıl bir fırsat sunulacağını öğrenme zamanı ☺ Haydi! Şimdi sana bu kitabı veren kişiyi ara ve ilk bölümü bitirdiğini söyle. Sana bir iş fırsatı sunulacak. Umarım beğenirsin.

**Öneri 1:** Projeyi dinledikten sonra, şayet işi beğenmezsen, aklına yatmazsa veya ilgini çekmezse lütfen

bunu kendisine söyle... Profesyonel ol. Merak etme bunun için sana kimse kızmayacaktır. Profesyonel iş hayatı bu. Herkes her işi yapabilecek diye de bir kural yok. Herkes her şeyi yapmamalı da zaten. Ama eğer, sana sunulan fırsatla, kendi hayallerini gerçekleştirebileceğini düşünüyorsan hemen EVET de ve sakın tereddüt etme. Sonra da nasıl yapılacağını öğrenmek için ikinci bölümü okumaya başla.

Öneri 2: İş dinledikten sonra kendine şu soruyu sor lütfen... Bu iş yaparsam ne kazanırım? Yapmazsam ne kazanırım? Yaparsam ne kaybederim? Yapmazsam ne kaybederim?

Bu soruları kendine sorarsan, bence kendin ve geleceğin için en doğru kararı vermiş olacaksın.

Öneri 3: Projeyi dinledikten sonra **SAKIN ŞUNU YAPMA!** İş fırsatını öğrenir öğrenmez, gidip bunu hemen arkadaşlarıyla paylaşma. Önce kayıt ol. Paketini satın al. Sonra ilk görüşmelerini sponsorunla birlikte yap.

Beni dinlemek zorunda değilsin elbet. Dilediğin gibi davranmakta da özgürsün. Sana nasıl hareket etmen gerektiğini söyleyecek olan kişi ben değilim ve kimseye de akıl vermeye çalışmıyorum. İstiyorsan anlat ve ne olduğunu kendin gör!

Ben sadece tavsiye ediyorum ve diyorum ki... Bu bir ticaret. Her meslekte ve ticarete olduğu gibi, bu ticaretin de bazı kuralları var. Bu kuralları uygulayanlar başarılı oluyorlar.☺

Senin başarına...

## İKİNCİ BÖLÜM

# Tavsiye Ticaretinin 10 Anahtar Şifresi



## 1.ANAHTAR ŞİFRE: “İNANÇ”

Başarı inanç işidir. Eğer inanıyorsanız, başarabilirsiniz de. İnanmıyorsanız, zaten baştan kaybetmişsiniz demektir.

Bir şeyi başarmak istiyorsanız, önce ona inanmalısınız. Ben başarılı olmak istemiyorum diyebilir misiniz? Herkes ister, ama herkes başarılı olamaz. Nedeni ne biliyor musunuz? Çünkü herkes inanmıyor... İnanırın kendinizi; daha çok okuyun, daha çok eğitim alın ve bilgi seviyenizi arttırın. Bilgi = İnanç

Başarılı olmak isteyen bir kişi, ona ulaşmak için her yolu dener ve engel tanımaz. Hele hele başkalarının söylemleri, yapamazsın edemezsin deyişleri onu hiç ama hiç etkilemez. Tüm bu söylenilenlere güler ve geçer. Çünkü onun için önemli olan başkalarının ne söylediği değil, kendisinin ne hissettiğidir.

Kitabın başında size zihinsel imgelemden bahsetmiştim. Hatırlayacaksınız. Başarmak istiyorsanız önce buna inanın ve inancınızı her gün zihninizde tazeleyin. Bu zihinsel antrenmanı yaptığınızda hedefinize her an bir adım daha yaklaştığınızı hissedeceksiniz ve bir süre sonra o hedef artık sizinle bütünleşecek. Yanınızdan ayrılmayacak ve gözünüzün önünden gitmeyecek. Hatta rüyalarınıza girecek ve artık işinizi rüyalarınızda da yapmaya başlayacaksınız. Bunu yaşadığınız an, artık başarabilir miyim sorusunu kendinize sormayacaksınız.

**Başarı inancını nasıl oluşturabilir ve geliştirebilirsiniz?**

- 1- Önce kendinize güvenin
- 2- İşinizle ilgili aklınızdaki tüm soru işaretlerini gideyin ve korkularınızdan arının
- 3- Mazeret üretmeyi bırakın, iş üretin
- 4- Her şeyi mükemmel yapmaya çalışmayın. Elinizden geleni yapın

- 5- Büyük düşünün ama her gün küçük adımlar atın...
- 6- Kendinizin her geçen gün daha iyi hale geldiğini hayal edin
- 7- Başarmış gibi yürüyün
- 8- Bugünün işini yarına ertelemeyin. Şimdi yapın ve bunu alışkanlık haline getirin

Korku, başarıya olan inancı öldüren zehirdir. Korkunun panzehri ise harekettir. Eyleme geçin ve korkularınızı tedavi edin. Sponsorunuzla aranızda olan bağlantıyı sakın koparmayın. Bunu yaparsanız sponsorunuza değil, kendinize zarar verirsiniz.

Sponsorla aranızdaki bağ, göbek kordonu ile anne arasındaki bağ gibi olmalıdır. Herhangi bir nedenden dolayı o bağ koparsa, inancınızda sarsılır. Çünkü beslenme kaynağınız kesilir.

İnanmak istiyorsanız, kendinizi besleyin. Sürekli okuyun, tavsiye edilen kitapları okuyun. İşinizle alakalı eğitimlere mutlaka gidin. Hangi kamp olursa olsun katılın. Videolar izleyin, işinizi destekleyen ve motivasyonunuzu arttıracak filmler izleyin... Tüm bunların hepsi, inancınızı besler. İnciniz sağlam olursa, adımlarınızda sağlam olur.

Birinci Anahtar şifre İnançtır. İç motivasyonunuz ne kadar sağlam olursa, dışınıza da o yansıyacaktır. Ne kadar inançlı olursanız, o kadar fazla kişiyi kendinize çekersiniz. İnciniz gözlerinizden okunmalı. Karşınızdaki kişiyi söyledikleriniz değil, inancınız ikna etmeli.

Hakkınızdaki her şey; giyinişiniz, yürüyüşünüz, bakışınız, yüz ifadeleriniz, konuşma tarzınız, ses tonunuz ve aklınıza gelebilecek her şey “Kendime güveniyorum” desin. Sizi görenler hakkınızda “kendime gerçekten güveniyorum” mesajını alsın.

Başarı, inanç işidir ve Asla Tesadüf! Değildir

## 2. ANAHTAR ŞİFRE: “NEDENLER”

Hedef, **NEDEN**’ den oluşur. (Buradaki **NEDEN**, hayatınızı değiştirme sebebiniz anlamına gelmektedir). **NEDENİ** olmayan bir kişi belki harekete geçer, ancak karşısına çıkan ilk engelde yıkılır.

Bir adayın, ilk sırada gelen motivasyon faktörünü ortaya çıkarıp, onu bununla ilgili heyecanlandırmadan önce (ödeme) planı(nı) sunmak mantıklı değildir. (...) Bunu sağlayan yolları keşfedip sunumunuzu bu doğrultuda yaparsanız, işiniz çok daha kolay olur.

Önce sorunu dile getirip sonra çözümü sunarınız; önce çözümü sunup, sonra sorunu açıklamak zorunda kalmadığınız için daha iyi durumda olursunuz.

Yüksek kazançlı bir müdüre bir ek gelir teklif ettiğimde, bu teklife ilgisini çekme şansım azdır. Muhtemelen o kadar çok parası vardır ki, sorunu başkadır: Bu parayı harcamaya vakti yoktur. Öte yandan şunu da biliyoruz ki, yeterince para kazanan biri, ciro sorumluluğu ve risk taşıyan bir insandır ve sonuçta parayı zamanla takas eder. Ailesini, çalışma masası üzerindeki resimlerden tanıdığından ve bu nedenle yeni bir iş daha istemediğinden hareket edebiliriz. Peki, onunla zamanın kıymeti konusunda sohbet etsem ve uygun zamanda şunu sorsam ne olurdu: **Sana, sadece birkaç yıl içinde asıl işinin yerini tutacak bir ek iş kurmak için olanak gösterseydim ne derdin, hem de şuandaki asıl işinin güvencesini kaybetmeden?**

Karşındakinin ne istediğini bul ve ona, isteğine ulaşması için yardım et.

Bunu gerçekten uygularsanız yanlış bir şey yapmanız mümkün değildir! Bunları yazarken tüm anlattıklarımın ne kadar kolay ve basit olduğunu anlıyorum. Veya öyle geliyor. Yine de size söyleyebilirim ki, en çok hata işte tam burada yapılıyor. Tecrübelerimden şunu biliyorum ki, bu konu, sohbetler sırasında en çok göz ardı edilen nokta. Özellikle yeni iş ortakları, diğer kişinin ne istediğini kesinlikle bilmeden arkadaşları hakkında bir sürü bilgi döküyorlar ortaya!

Bul... İşte tüm anlam, aslında bu kelimenin içinde... Bul demek; Onu iyi dinle. Ne istiyor ve yapacağım teklif ona ne kadar uygun? Demek. Yeni başlayanların çalıştırılmasında çeşitli nedenleri **DETAYLI** şekilde ele alıyoruz.

Kendi nedeninizi aşağıdaki kutucuğa yazınız;

- Ek gelir
- Maddi özgürlük
- Kişisel gelişim
- Başkalarına yardım etmek
- Kariyer yapmak
- Pasif gelir
- Daha fazla serbest zaman
- Seyahat etmek
- Miras bırakmak

Benim öncelikli **NEDENİM**...

Kendi kişisel 50 nedeninizi yazın.

### 3. ANAHTAR ŞİFRE: “HAYALLER”

#### Hayaller olmadan Hedefler de olmaz

Bu bölümde, hayallerinize yeniden sahip çıkmanız ve yeteneklerinize güvenmeniz için sizi cesaretlendireceğim. En iyisi, gerçek bir hedef belirlemenizdir. Size, zevk veren ve doğru yapıldığında iş olmaktan çıkan bir imkân göstereceğim. Bu, kimsenin ne okuduğunuzu nereden geldiğinizi sormadığı bir imkân! Burada kimse, yaşınız, cinsiyetiniz veya görüşünüzden dolayı sizi elemez. Önem verdiğimiz insanlarla birlikte ekonomik özgürlüğe kavuşma fikri, beni büyülüyor.

Yaşadığım bu hayat için her geçen gün şükrediyorum. Ve bu imkânı, başka insanlara da gösterebilmemden dolayı minnettarım. Sizin, hiç gelecek kaygınız oldu mu? Benim oldu. Bu korkuyu tekrar yaşamama adına, tüm enerjimi ortaya koyacağımdan kesinlikle eminim.

Bu tekniğin işleyip işlemediğinin anlaşılması için yeniden kanıtlanmasına gerek yok, çünkü işliyor. Şimdi esas konu, nasıl işlediğini ve her şeyden önce de sizin için nasıl işleyeceği konusudur. İşte tam da bu sebepten dolayı da bu kitabı yazıyorum. “İnanmam mı diyorsunuz? İnanabilirsiniz ama! Çünkü size aynı zamanda başarı ve maddi özgürlüğün, çalışmakla da bir ilgisi olduğunu göstereceğim. Daha doğrusu emek vermekle... Size dürüstçe, o noktaya ulaşmak için nelerin gerekli olduğunu söyleyeceğim. Aynı zamanda, pasif gelirin başında önce kişisel faaliyetin geldiğini, burada emek ve sabır gerektiğini, engellerin ortaya çıkacağını ve sizi zorlukların beklediğini göstereceğim. Ve en önemlisi de alacağınız sonucun, tüm bunlara değdiğini...

Çok sık karşılaştığımız soru, ilk aylar içinde ne kadar kazandığımızdır. Bu işe ilk başlayanlar, ilk aylarında çok bir şey kazanamazlar. Ancak iyi bir takım oluştura-

bilerseniz, daha sonra kendinizi fazla yormadan ilk ayda kazandıklarınızın katlarını kazanmaya başlarsınız. Çünkü biz ilk aylar içinde yaptığımız çalışmalarımız için hane para almaya devam ediyoruz.

#### Peki, bu ticarete niçin başarısız olunur?

Tavsiye ticaretine başlayan herkes eşit haklara sahiptir. Bir güvenlik görevlisi de aynı haklara sahiptir, genel müdür de... Bu ticaretteki başarınızın sırrı tamamen sizin bakış açınız ve zihin yapınızla alakalıdır. Eşit haklarla başlayan 100 kişiden sadece 10 tanesi başarılı olur. Belki de daha az... Başarısızlığın tek nedeni kendimize uydurduğumuz bahanelerdir!

Bu meslekte kişi ancak kendi kendini eleyebilir:

- ✓ Burada sadece satış yapılıyor... -eledi bile 99!
- ✓ Bu işi yapmaya hiç vaktim yok... 98!
- ✓ Eşim izin vermiyor... 97!
- ✓ Bu bir piramit sistemi... 96!
- ✓ Param yok... 95!
- ✓ Herkes yapamaz... 94!
- ✓ Ya iş batarsa...93!
- ✓ İnsanlar bana inanmıyor...92!
- ✓ Şirketle ilgili endişelerim var...91!
- ✓ Çok para kazanabileceğimi düşünmüyorum...90!
- ✓ ... ve benzeri sebepler.

Bu noktada size, son yıllarda beni çok meşgul eden bir fenomenden bahsetmek istiyorum. Şimdiye kadar cevabını henüz bulmuş değilim. Biri, örneğin tesisatçı veya hemşire olmaya karar verdiğinde, mesleki eğitim yapar ki bu kararı, daha hiçbir şey bilmediği bir zamanda verir. Bildiği tek şey, bu mesleği öğrenmek için en az üç yıl eğitim alacak olmasıdır.

İş hayatımda sürekli ve hayretler içinde şunu görüyorum ki, insanlar daha ilk gün, yani daha hiçbir bilgiye veya eğitime sahip olmadan, bu işi yapamayacaklarından emin olabiliyorlar. Ne demek istediğimi anlamışsınızdır ☺ Yıllar önce duyduğum şu söz, çok büyük bir gerçeği içinde barındırıyor:

Network Marketing sistemi bir otoyol gibidir.  
Ancak 100 metre ilerlediğinizde yolun geri kısmını görebiliyorsunuz!

Bu mesleği öğrenmek için eğitime ve zamana ihtiyacımız var. Buna, sistemi/ürünleri denemek ve mesleği yavaş yavaş tanımak da dâhil. Size bazı kitaplar tavsiye etmek istiyorum. Bunları okuduğunuzda bu ticareti çok daha iyi anlayacağınıza eminim. Ekibiniz ne kadar eğitilmiş olursa o kadar fazla ileriye giderler. Aksi halde önlerine çıkan ilk engelde yere serilir ve bu işi yapmaktan vazgeçerler. Nasıl ki bir asker yanında cephanesi ve mühimmat olmadan savaşa gidemezse, bu işte kendini eğitmeyen bir serbest girişimci de başarılı olamaz! İş görünürde basittir. Ancak işimiz insanlarla ve siz onlarla nasıl iletişim kuracağınızı bilemezseniz, ilerleyemezsiniz de...

Bu mesleğin güzel olan tarafı ise; işi yaparken öğrenebiliyor olmanızdır. Kimse sizi kişisel bir hata yaptığınız için eleyemez. Etik kurallara bağlı kaldığınız sürece istediğiniz kadar hata yapma özgürlüğüne sahipsiniz. Kimse bu işi annesinin karnında öğrenmedi. Bu nedenle dilediğiniz kadar hata yapabilirsiniz! Ancak size tavsiyem yapacağınız hataları minimize etmenizdir. Çünkü potansiyeli olan birçok kişi daha yolun başındayken çevresinden etkilenip bu işten vazgeçebiliyor. Aslında yapılabilecek en ölümcül hata budur, vazgeçmek! Vaz-

geçmediğiniz müddetçe ilerleme kaydedersiniz. Hızlı sonuç alırsanız çok daha hızlı ilerlersiniz. Bu nedenle başarılı Liderlerin eğitimlerini mutlaka takip etmenizi tavsiye ederim.

Hayal konusuyla ilgili söylenecek çok şey var aslında. Eğer bir hayaliniz yoksa bu işi yapmak için bir nedeninizde yok demektir. Hayaliniz yoksa söylenecek bir söz de yoktur. **Gerçekten bir hayale sahip değilseniz, lütfen kitabı kapatın ve okumaya devam etmeyin!** Çünkü bu kitap hayali olmayan insanlara göre değil. Hayal kurmaktan korkan, hatta başkalarının hayalleriyle alay eden kişiler hiçbir yere gelememiş, başarının tadını alamamış insanlardır.

Bu işi yapacaksanız negatif insanlarla yapmayın. Hatta mümkünse onlardan kaçın! Bir işi bilen yapar, az bilen akıl verir, bilmeyen eleştirir, yapamayan çamur atar! Genellikle muhatap olduğumuz, eleştirilere maruz kaldığımız tipler bunlardır. Önceden birisi benim işime laf söylediğinde çok kızardım. Şimdi ise eğleniyorum. Çünkü verebileceğim çok fazla cevabım var. Eğer buna değmeyecekse hiç cevap vermemeyi de tercih edebiliyorum elbette ki. Bazı durumlarda herkesi kazanmaya çalışmayacaksınız ki bu zaten pek de mümkün değil! Çalışacağınız insanları çok iyi seçmelisiniz. Çünkü o insanla ömür boyu bir ticaret yapacaksınız. İşe dâhil edeceğiniz kişiyle normal hayatta sürekli görüşüp birlikte kaliteli zaman geçirebilecekseniz onu ekibinize almalı ve onunla ticaret yapmalısınız. Aksi halde eleyin gitsin! Çok acımasızca olabilir, ancak bu kendinize duyduğunuz saygıyla da alakalı...

En büyük işler, büyük hayal sahibi olan kişiler tarafından başarılmıştır.



Büyük bir iş kurmak istiyorsanız büyük hayalleriniz olmalı. Hayaliniz neyse siz de osunuz. Başlamadan önce bir hedefinizin olması gerekiyor. Hem de çok belirgin bir hedef. Ancak o zaman harekete geçmeye ve çaba sarf etmeye hazır olursunuz. Ve ancak o zaman, mecburen gelen yenilgiyi ve kıskançlıkları kaldırmaya gücümüz olur. Bunlar benim tecrübelerim. Herkes daha fazla parası olsun ister, ancak sadece bir hedefi olan, harekete geçmeye hazırdır. Lütfen bunu üşenmeden yapın. Birkaç saatinizi sadece hayal etmek ve hayalleriniz yazmakla geçirin. En az 50 tane hayalinizi kendi el yazınızla yazın. Daha sonra bunların içinden seçeceğiniz 10 hayalinizi resim haline getirerek bir hayal panosu yapın ve evinizde görebileceğiniz bir yere asın! Böylece her gün bu hayallerinize bakıp ne için çalıştığınızı hatırlayabilirsiniz. Bunu yapmak zorunda değilsiniz ancak bir gün vazgeçmek istediğinizde size neden başladığınızı hatırlatırlar... Böylece de hayallerinize kavuşamama riskini de ortadan kaldırmış olursunuz.

Bir hedef, tarihi konulmuş bir hayaldir!

Büyük hedeflere, sadece ürünler tavsiye ederek ulaşamaz. Bunun için büyük bir organizasyon kurulması şarttır. Ve bu organizasyonları işletecek yöneticilere ihtiyacımız vardır. Bu nedenle biz hedefleri olan insanlar arıyoruz.

Ürünün reklamını yaparsan, müşteriler kazanırsın.  
İş fırsatının reklamını yaparsan, çalışanlar kazanırsın.  
Vizyonun reklamını yaparsan, liderler kazanırsın.

Kimdir peki buna uygun olan? Henüz sahip olmadığı bir şeye sahip olmak isteyen herkes! Ve bir insan bir şeyi ne kadar çok istiyorsa, bu ticarete o kadar çok uygundur.

Bazen seminerlerimde insanlara buraya gelirken kaç tane kırmızı araba gördüklerini soruyorum. Tabi ki bunu kimse cevaplayamaz. Peki, evinize dönerken, gördüğünüz her kırmızı araba için size 100 dolar desem! Şimdi kırmızı arabalara dikkat eder miyiz? Elbette! İşte bu, hedeflerin neden bu kadar belirli olması gerektiğinin sebebidir. Hedef, beyninize, neleri görmesi gerektiğini söyler (kırmızı araba!). Peki, belirgin olmayan hedeflerimiz olduğunda ne oluyor? O zaman beyniniz hiçbir şeye dikkat etmez. Bu durumda günü öylesine yaşar ve sizi büyük başarılarla taşıyacak olan milyonlarca fırsatı kaçırsınız! Bu çok büyük bir kayıp! Peki, bir hedefe ulaşamamak mümkün müdür? Bir düşünelim!

Hayır, bu mümkün değil (Ancak insan hedefinden önce ölürse...) İnsanlar hedeflerini değiştirebilirler. Diyelim ki hedefiniz kilo vermek. Bunun için de beslenme alışkanlıklarını değiştirmeyi ve her sabah bir saat yürüyüş yapmayı planlıyorsunuz. Sabah kalktığınızda spor ayakkabılarınızın çamurlu, eşofmanınızın kirli, havanın muhtemel yağışlı ve bugün işinizin de gerçekten, yürüyüşü yapamayacak kadar çok olduğunu fark ediyorsunuz. İçinizdeki "o kötü siz" kazanıyor ve siz bugün spor yapmaktan vazgeçiyorsunuz. Ama yarın kesin yapmaya karar veriyorsunuz... Önce önem verdiğimiz ancak sonra aniden uygulamaktan vazgeçtiğimiz hedeflerimiz de azımsanacak kadar değil. Bu cümleden şunu anlıyoruz ki; sadece bir hedef belirlemek yetmez. Aynı zamanda onu gerçekleştirmek için de kararlı olmalıyız.

Başarısızlık diye bir şey yoktur,  
sadece sonuçlar vardır.

Başarıya ulaşmayı kolaylaştıran yol ise, başarıya ulaştığınızda sahip olacağınız duyguyu, şimdiden içinde yaratmanızdır. Örneğin bir ev hayal ediyorsanız, yastığa kafanıza koyduğunuzda o evin odaları içinde gezinebiliyor olmanız gerekir. Mutfağında defalarca yemek pişirmelisiniz. Ya da varsa havuzunda yüzmelisiniz. Şaka yapmıyorum! Başka türlü mümkün değil... Bunu sadece ben söylemiyorum. Başarıya ulaşmış herkes mutlaka geldiği noktanın önceden hayalini kurmuştur. Hayal olmadan hedef, hedef olmazsa başarı da olmaz.

Düşünmek + Yapmak = Başarı!

Bu formülü içinize sindirin. Peki, ne anlama geliyor? Deliler gibi çalışıp, ancak zaten bir şey olmaz görüşüyorsanız, haklısınız. Fakat dünyanın bütün batınileri gibi bir köşede oturup, pozitif de düşünebilirsiniz. Bir şeyleri uygulamaya geçirmediğiniz müddetçe, bunlar işinize yaramaz.

#### 4.ANAHTAR ŞİFRE: “YÜKÜMLÜLÜK”

**Başarılı olmak istiyorsanız Kendinize söz vermelisiniz!**

Yükümlülük verdiği söze ne olursa olsun bağlı kalmaktır. Birçok insan bunu yapmaktan korkar. Bir şey için söz vermek istemezler. İşinizde yükümlülük yoksa para da yoktur! Yükümlülük olmazsa hiçbir şey olmaz ve hayalleriniz sizden uzaklaşmaya başlar.

Sabah 9 akşam 5 çalışan kişiler, henüz çalışmaya başlamadan bir taahhüt(sözleşme) vermişlerdir. Sabah 9 da iş yerinde olacağım akşam da mesaim dolmadan iş yerimden ayrılmayacağım diye... Her sabah uyan, işe git ve eve gel, işe git eve gel. 40 yıl sonra düşer ve öölürsünüz! Üzgünüm bu gerçek. Bu yükümlülüğü nasıl al-

dınız? Şikâyet etmeyin. Size bunun karşılığında bisküvi, çikolata ve maaş verirler. Ancak siz bunu bir söz yani yükümlülük olarak değil, iş olarak tanımlarsınız.

Ağ pazarlaması özgür bir iştir. Bu işe dâhil olan birisi, kendi işiyle ağ pazarlama arasında kıyaslama yapar. Nihayetinde kendi işinin yükümlülüğü ağır bastığı için her gün ezildiği, hor görüldüğü, uykusuz kaldığı ve ağır sorumluluklarının olduğu işine gitmeye devam eder. Ancak tüm bunları yaparken, kendi özgürlüğünü eline alabileceği tavsiye ticareti için günde “iki” saat ayırmaz. Vaktim yok der! Aslında burada olmayan şey vakit değildir. Olmayan şey söz, yani yükümlülüktür.

Kendinizin ve ekip arkadaşlarınızın taahhüdünü bilmeye ihtiyacınız var. Ekibinizdeki arkadaşların verdiği taahhüt birbirinden farklıdır. Kim daha yüksek bir taahhüt verirse onunla daha fazla ilgilenmelisiniz. Kim bu işte daha büyük bir resim/potansiyel görüyorsa onun bu işe ayıracığı vakit, elbette ki daha fazla olacaktır.

Bu işi haftanın 7 günü yapmanıza gerek yok. Haftanın bir gününü ailenize ayırmalısınız. Kendi aldığınız sorumluluğu başkalarınınkiyle kıyaslamamalısınız. Örneğin siz bu işi günde 16 saat yapıyor olabilirsiniz. Ancak, ekibinizdeki kişilerden de aynı performansı sergilemesini bekleyemezsiniz. Bu kararı verecek olan kişiler, kendileridir. Bu tamamen takımınızdaki kişilerin neyi başarmak istedikleriyle alakalı olan bir durumdur.

Başlangıçta belirli bir ivme yakalayabilmeniz için çok sıkı çalışmanız gerekir. Sonrasında ise ekibinizin performansı sizin kariyerinizi ve kazancınızı belirleyecektir. Ekibinizdeki 100 kişi, kendi belirleyecekleri zaman diliminde bu ticarete sadece 1 saatini ayırıp, günlük 1 sunum yapması demek, ayda 3000 kişiye sunum yapılmış anlamına gelir. Bu kişilerden %20’si projenize dahil olursa, bir ay içinde 600 yeni kişiyi sisteminize dahil edebilirsiniz...



Üst kolunuza gidip ben bu işte bir yılda 1 milyon lira kazanmak istiyorum ama haftada sadece 2 saat ayırabilirim dersanız, bu gerçekçi bir hedef ve taahhüt olmaz. Eğer haftanın 6 günü ve günde 16 saat, doğru yöntem ve olanaklarla birlikte çalışırsanız bu mümkündür. Sizin yükümlülük seviyeniz hedeflerinizle doğrudan ilişkilidir. Bir adam şunu diyebilir: Benim hedefim 10 yıl sonra bir bisiklet almak. Yılda 1 gün taahhüt verirse olabilir. İş yapmayacak olan birisi daha en başta taahhüdünü verirken kendini belli eder. Ağ pazarlamasında ki değeriniz ne kadar kazandığınızla değil, hayalleriniz ve taahhüdünüz ile ölçülür. Kendinize gerçek bir söz verip buna bağlı kalabilirseniz başarı gelecektir.

Bizim işimizde saatler esnektir. Sizin göreviniz yükümlülüğünüzü bir üst seviyeye çıkarmaktır. Bu iş zaman yönetimi ile alakalıdır. Ne kadar sorumluluk alırsanız, kendinizi o kadar çok geliştirebilirsiniz. Bu ticarette kendinizi geliştirdiğiniz zaman başarılı olacaksınız. Duruşunuzdan, sunum yapış şekline kadar her şeyiniz değişmeli! Kendinize sürekli yatırım yapmalısınız. Eğitimleri takip etmeli, kamplara katılmalı ve günlük rutin olarak kitap okumalısınız.

Part time olarak bu işi yapmaya karar veren birisi günde 3-4 saatini bu işe ayırmalıdır. Liderlik kamplarına katılmalısınız. Eğitim toplantılarına gelmek ve sunum yapmak bu işteki sorumluluklarınızdır. Bu ticaretle birlikte bilgi seviyenizi arttırıp kendinizi geliştirirseniz kazanmaya başlayacaksınız. Üst kolunuzun tüm etkinliklerine katılın. Ne kadar fazla etkinliğe katılırsanız, o kadar fazla sorumluluk alır ve başarınızı garantilersiniz.

## 5. ANAHTAR ŞİFRE: "LİSTE"

### Ekonomik özgürlük listesi

İsim listesi olarak da bilinir. Ancak ben bu konuyu isim listesine indirgemek istemiyorum. Çünkü bu liste sizin sermayenizdir. Bu işe başlarken satın aldığınız ürün veya hizmetler sizin sermayeniz değildir. En önemli sermayeniz listenizdir.

Birçok kişi zekâsına çok güvendiği için liste yapmak istemiyor. Ya da okul bittiğinden beri hiçbir şey yazmadığımız için liste yapmak zor geliyor! Okulda çok yazdık hatırlar mısınız? Bazen o kadar çok yazdık ki, elimize masaj yapardık.

İsim listesi çok hayatidir, önemlidir ve beyninize yüküdür! O yükten kurtulmanız gerekiyor. Bir adet A4 kâğıdı ve bir tükenmez kalem alıp cep telefonunuzun rehberini açın önünüze koyun. Whatsup'ınızı karıştırın. Facebook hesabınızı açın. Instagram sayfanıza girin ve A'dan başlayıp Z'ye kadar yazın. Yazacağınız kişi sayısı 150 den az olmamalı, 149 olmamalı mesela.

Bu isim listesi bir ağ pazarlama uzmanının ihtiyacı olan en önemli şeydir. Eğer listeniz yoksa bu işteki başarı şansınız çok azdır. Bazı arkadaşlarımız: İyi de benim telefon rehberim var! Diyebilirler. Aslına bakarsanız, bu listenizin nerede olduğu ile alakalı değildir. Bu bizim çalışma şeklimiz ile alakalıdır. Bir iş adamı ya da iş kadını gibi isim listenizi oturup tek tek yazdığınızda bu sizi başarıya ulaştırır. Bu listedeki isimler tartışmaya açıktır. Bazı liderler ilk başta 30 kişi yeterlidir der. Bazıları 10 tane de yazsan olur derler. Benim fikrime göre ideal bir liste minimum 150 kişiden oluşmalıdır. Eğer listeniz 150 kişiden daha azsa psikoloğunuzla bir randevu ayarlayın ve probleminizin ne olduğunu kontrol edin! Birleşmiş milletlerde ve her ülkede istatistiklerle kanıtlanmış ki,

normal bir insanın etki çemberinde en az 200 kişi vardır. Bu iki yüz kişi sadece akrabalarınızdır. Özellikle Türkiye’de yaşıyorsanız, ihtiyacınızdan çok daha fazla tanıdığınız var demektir. İşin en güzel yanı da, bu işi tanımadığımız insanlarla da yapabiliyor olmamızdır☺ Etrafımızda tanıdığımız insanlardan daha çok tanımadıklarımız var. Mesele onlarla tanışmak, ilişki kurmak ve daha sonra da ticaretimizi başlatmaktır.

Bu işten para kazanmaya başladığınızda, daha çok tanıdığınız olacaktır. Garanti! Her yerden gelecekler ve tanıştığımıza memnun oldum diyecekler. O zaman 150 kişilik listeyi hazırlamak neden bu kadar zordur? Çünkü insanlar listeyi hazırlarken, başkalarının yerine karar vermeyi çok severler! Henüz sunum yapmamışlar ama onların adına karar veriyorlar. Bu adam kabul etmez, bu kişi ilgilenmez, bu kadın ilgilenir ama ben ona sinir oluyorum☺ İnsanlar kendi kafalarında sunum yaparlar, belli yargılara varırlar ve onun hakkında karar verirler. Anlaşıldı mı? Basitçe ön yargı yapıyorlar. Bu bizim işimizdeki en büyük hastalıktır!

Listenin altın kuralı: Herkes ve herhangi biri listende olmalı. Komşun, amcan, kaynanan, kız arkadaşın, eşin, çocukluk arkadaşın, öğretmenin, doktorun, Avukatın, bankadaki memur, dişçin ya da yeni tanıştığın herhangi biri.

Yeni iş ortağınızla oturun ve bu çalışmayı mutlaka yapın. Ancak bu şekilde etkili olabilirsiniz. İsim listesi bir veri tabanı gibidir ve sizin onu korumanız gerekir. Hayati önem taşır. Eğer biri listenizin de içinde olduğu çantanızı alır ve kaçarsa onun peşinden koşmalısınız☺ İsim listenizin bir kopyasına mutlaka sahip olun.

Kimsenin ne yapacağı ön görülemez. Bu nedenle hiç kimseyi hafife almamalısınız. Mesele çalışacak insanları yazıp, sizin yan gelip yatmanız değildir. Eğer henüz

listenizi yapmamışsanız hemen şuanda yapmanızı öneririm. Lütfen kitabı kapatın, listenizi yapın ve okumaya daha sonra devam edin. Ben ciddiylim. Birçok kişi, bunun gibi basit şeyleri küçümsüyorlar! Network Marketing hakkında birçok kitap okursunuz. Network Marketing’ in tarihi, ekonomik gelişimi ama bir listeniz bile yok! Herhangi bir ticaret yapmak istiyorsanız sermayenizin olması gerekir. Tavsiye ticareti yapmak istiyorsanız da listenizin olması gerekir. Sadece liste yapmak da elbette kendi başına yeterli olmaz. Listeniz 150 kişiden oluşuyorsa her ay bu listeye 15 yeni muhtemel adayınızı eklemelisiniz. Bu da sizin sürekli yeni insanlarla tanışıyor olmanız anlamına geliyor.

## 6. ANAHTAR ŞİFRE: “DAVET”

### Davet ve tanışma sanatı

Birçok insan bana bu işi nasıl yapıyoruz diye soruyor. Bunu yaparken tek bir yöntemim yok! Bunlar kişiye göre değişebilir.

Birini davet ediyorsunuz. Telefonda asla bilgi vermiyorsunuz, yani sadece davet ediyorsunuz. Lütfen herhangi bir Türkçe sözlükten ya da Google arama motorundan davet etmek kelimesinin anlamına bakınız. Bunu neden söylüyorum? Çünkü iş arkadaşlarımız davet etme ile sunum yapmayı genellikle birbirine karıştırıyorlar! Davet etmek, davet etmektir. Telefonda uzun süreli konuşmak, adayımıza gereksiz bilgiler verip ve sorularını cevaplamak değildir. Birini davet etmektir☺

Davet kısa ve öz olmalıdır. Birini davet ettiğinizde buluşmak için mutlaka seçenek verin. Bu insan psikolojisi için önemlidir. Mesela asla pazartesi müsait misin demeyin! Önümüzdeki hafta hangi gün müsaitsin diye sorun! Seninle konuşmak istediğim önemli bir konu var,

bana 45 dakikanı ayırmanı istiyorum. Onunla samimiyet-  
seniz bunu söyleyebilirsiniz. Aranızda bu samimiyet  
yoksa neden size 45 dakika zaman ayırsın ki?

Asla karşınızdaki insana ihtiyacınız olduğunu belli  
etmeyin! Çünkü siz ona bir fırsat sunmak istiyorsunuz.  
Evet, o kişi size katıldığında ekibiniz daha da büyüye-  
cektir. Fakat ona bunu sizin sunmuş olmanız bile onun  
için bir lütuftur! Çünkü Dünya'da 7 milyar insan var!  
Bir başkasına da sunabilirdiniz.

İnsanlarla her yerde buluşabilirsiniz. İş sunumuna  
davet etmek için bir kişiyi yakalamak istiyorsun, ne ya-  
parsın?

En etkili yöntemlerden birisi, telefonda yapılan da-  
vettir. Adayınızı arar ve 2-3 dakika kısa bir sohbet eder-  
sin. Sonra konuşmayı fazla uzatmadan keser ve söyleye-  
ceğin asıl konuya geçersin! Davet ne kadar kısa ve basit  
olursa o kadar etkili olur. Prestijinizi korumalısınız. Çok  
fazla bilgi vermeyin.

-Bak ne diyeceğim. Uzun süredir görüşemiyoruz.

-Beraber bir kahve içelim mi? Elimde ticari bir iş pro-  
jesi var. Seninle konuşmak istiyorum ve birkaç tane kilit  
ortak arıyorum. Sana hiçbir söz veremem, ama hoşuna  
giderse birlikte iyi bir gelir kapısı oluşturabileceğimiz-  
den eminim.

Daveti yapacağınız kişi kardeşiniz ve dostunuz gibi  
samimi birisiyse şöyle deyin: Harika bir şey yakaladım,  
bana hiçbir şey sorma ve yanıma gel. Sana anlatmak için  
sabırsızlanıyorum... (söyleyeceğiniz şey bu kadar ba-  
sit...)

### **Bir diğer önemli konu ise tanışma sanatıdır:**

Dışarı çıkarsınız, yeni insanlarla tanışırsınız ve on-  
ları listenize eklersiniz. Listeniz her ay %10 artmalıdır.  
Tanışmanın anlamı kendi listeni büyütmek için, dışarı

çıkıp taşacak kişiler aramak ve bulmaktır. Planı göster-  
mek 2 adım sonradır. Yani sıralama şöyle olmalı: önce  
iletişim kur, ilişkini güçlendir, sonra davet et ve planı  
göster. Bir sonraki bölümde plan gösterme ile ilgili açık-  
lamalar yapacağım.

Pazarlama nedir? İnsanlarla iletişim kurmaktır. As-  
lında hepimiz doğuştan birer pazarlamacıyız. Bir bebek  
annesıyla iletişim kurabilir. Bebekler konuşamaz. Ama  
ağlayabilirler. Anne bebeğinin niçin ağladığını bilir ve  
ona istediği şeyi verir. Burada bebeğin verdiği duygu  
bir pazarlamadır. Ağlayarak dahi olsa istediği şeyi alır.  
Çocuk babasından oyuncak veya bisiklet ister, isteği  
yerine geldiğinde satış da gerçekleşmiş olur. Hepimiz  
birer pazarlamacıyız ve gün içinde farkında olmadan o  
kadar çok şey pazarlıyoruz ki...

Biz bu işi insanlarla yapıyoruz. Tanışma sanatının  
amacı, bir grup yeni insanlarla tanıştıktan sonra eve  
yeni isimlerle geri dönmektir. Birçok ortağımız bu işe  
başladıktan sonra, maalesef önceki alışkanlıklarını de-  
vam ettiriyor. Yani, insanlarla tanıştıktan sonra bilgile-  
rini almayı ihmal ediyorlar. Merhaba, seninle tanışmak  
güzeldi. Bunun yerine, rica etsem telefon numaranızı  
alabilir miyim? Bunu yaptığınızda artık radarsınız de-  
mektir. **Ağ pazarlamacılarının radarı sürekli açıktır.**  
Bu işe girmeden önce bir düğüne katıldığınızda veya bir  
partiye gittiğinizde sadece eğlenip geri dönerdiniz! Bir  
sosyal sorumluluk... Ama şimdi bir programa katıldı-  
ğınızda siz bir ağ pazarlamacısısınız. Partiye gittiğiniz-  
de etrafınıza bakıyorsunuz ve ortalıkta dolaşıyorsunuz.  
Şüphe çekerek dolaşmayın☺ Partide işinizi anlatmayın.  
Yoksa bir daha hiçbir partiye davet edilmezsiniz. Par-  
tide rahat bir şekilde dolaşın. Duruşunuzu koruyun,  
dolaşın ve radarlarınız açık olsun! İnsanlarla tanışın ve  
ismini sorun. Sonra mesleğini sorun. Birine mesleğinizi

sorduğunuz zaman, o da mutlaka size soracaktır. Ben bir hemşireyim, ama aynı zamanda kendi işim var. İnternet üzerinden uluslararası bir iş kuruyorum! Kartımı alır mısınız? Kartınızı alabilir miyim? Sizi kahve içmek için arayacağım... Sizinle tanışmak güzeldi. İşte bu tam ihtiyacınız olan bir kartvizit. Eve gittiğinizde kartı listenize zımbalamayın. İsim listenize ekleyin. İşte bu tanışmadır. Tanıştığınız herkes sizin için bir potansiyeldir. Ağ pazarlamasında asla tahminde bulunmayın... Ev hanımı gibi görünebilir, ama ev idaresi danışmanı olabilir. Herkesi ciddiye alın. Önemsemediğiniz o kişi belki de, sizin takımınızdaki en büyük ticareti oluşturacaktır!

## 7. ANAHTAR ŞİFRE: “SUNUM”

### Güçlü sunumlar yapın

Bu ticarete asıl mesele sunum yapmaktır. Bundan önceki tüm hazırlıklar sunum içindir. Tavsiye ticaretinde büyümek istiyorsanız, sunum yapmalı ve ekibinizde sunum yapan kişi sayısını arttırmalısınız.

Sunum yapmak, ölümden sonraki ikinci korkudur. Toplum önünde konuşmak da aynı şekilde... Başarısızlık korkusu insanları rahatsız eder. Toplu sunumlar bir gövde gösterisi olacak şekilde ayda bir ya da iki haftada bir şekilde yapılabilir. Ancak işimizi büyüten en etkili yöntem birebir ya da 2 in 1 şeklindeki sunumlardır. İnsanlar çok fazla hazırlık yapılması gerektiğini düşünüyorlar. Ya da kendilerini yeterince hazır hissetmiyorlar. Tam olarak doğru ya da yanlış sunum diye bir şey yoktur. Önemli olan işe yarayıp yaramamasıdır. Sunum yapmak bir paket lastiği gibidir. İstedığınız yere çekebilir ya da şeklini değiştirebilirsiniz ama koparmamaya dikkat etmelisiniz. Bizim sunumlarımızda genelde esneklik budur.

**Sunumda adayınıza çok az şirketten, biraz ürünlerden ve en fazla da hesaplama yani pazarlama planından bahsetmelisiniz.** Evde internete bağlanın ve şirketle ilgili videolar izleyin. Bilmeniz gerekiyor ki, siz milyar dolarlık bir şirketi temsil ediyorsunuz. Davet ettiğiniz kişiye planı göstermeye hazırsınız. Korkacaksınız ve aslında korkmanızda gerekiyor! Ama ben size koruyucu olarak üst kolunuzu gösteriyorum☺ Üst liderleriniz sizin çözümünüzdür. Yapacağınız ilk 5 sunumu kendi başınıza yapmamalısınız. Üst lideriniz bunu sizin adınıza yapacaktır. Yapmanız gereken en iyi görev sadece kafa sallamaktır. Lideriniz anlatırken, siz de adayınıza bakıp evet şeklinde kafanızı aşağı ve yukarı doğru sallayın☺ Bunu yapmak çok basit öyle değil mi? Kafa sallayın ve aynı zamanda gözlemleyerek sunum yapmayı öğrenin.

Bir muhtemel ortak getirdiğinizde, liderinizle karşılaşmadan önce liderinizi yüceltin. Ne kadar başarılı olduğundan bahsedin. Eğer planı göstermeden önce bunu yapmazsanız zaman kaybı olur ve kaybedersiniz. Çünkü getirdiğiniz kişinin sizinle arkadaşlığı var. Sizin söylediklerinize inanır. Şimdi gel ve benim üst liderimi dinle demelisiniz. Karşılaşmadan önce sunumu yapacak olan kişiyi neden dinlemesi gerektiğini anlamasını sağlamalısınız. O benim çok saygıdeğer bir üst Sponsorum demelisiniz. O çok başarılı ve ben onun ekibinden olduğum için çok şanslıyım. Şimdi onu göreceğiz ve o bize planın detaylarını anlatacak. Daha sonra seninle beraber oturur konuşuruz. Onunla karşılaşacağın için çok şanslısın. Hadi gidip onu görelim, yüceltmek önemli ve hayati bir konudur.

Sunum yapacağınız her zaman doğru mekânı seçmelisiniz. Alkol alınabilecek bir ortamda yapmayın. Birine sunum yapacağınız zaman, yemekli ve alkollü bir yer olmasın. Bu tuzağa düşmeyin! Sunum yapacağınız ki-



şeye ısmarlayacağınız en büyük şey birkaç bardak çay olmalı! Kendisini başbakan gibi hissetmesine izin vermeyin. Yaptığınız her şey kopyalanabilir olmalı. Yani illaki yemek ısmarlayacaksanız bu hakkınızı iş ortaklarınız için kullanmalısınız. Sizin para harcama lüksünüz olabilir ancak ya getirdiğiniz kişilerin bunu yapma şansı yoksa! O zaman birine sunum yapmak için ceplerinde en az iki kişilik para olması gerekir. Ayda 15 kişiye sunum yapmayı hedefleyen birisinin cebinden 600 lira ödemesi çok doğru bir yöntem değil... Hele ki ilk aylarda bu parayı henüz kazanmıyorken... Bunu kopyalayabilir mi? Ona istediğiniz yerde çay ısmarlayabilirsiniz. Doğru yer seçmek önemli. Sessiz ve çok pahalı olmayan bir yer seçin. Dakik olmalısınız. Sizin geç kalmanız bir problemdir. Sunum saatinden önce orada olmalısınız. Sunum yapacağınız kişi gelmeden lideriniz bekletmeyin. Adayınız geldikten sonra lideriniz arayın. Merhaba Aydın Bey, bize bu şansı verdiğiniz için size tekrar teşekkür ederim. Biz melike hanımla birlikte kordon cafe' de sizi bekliyoruz, teşekkür ederim. Bunu yapıyorsunuz çünkü lideriniz gelmeden önce şartları hazır hale getiriyorsunuz. Lideriniz geldiğinde hemen ayağa fırlayın ve elini sıkın. Sizin liderinize karşı yaptığınız her hareket, sunumun daha etkili olmasını sağlayacak. Yüceltme ticaretinizle alakalı olan bir şeydir, kişilikle ilgili değildir! Kendi liderinizi yüceltiyorsunuz, çünkü bu sizin ticaretiniz için faydalı olacak. Liderinizi ne kadar çok yüceltirseniz, onun sizin takımınızdaki arkadaşlarınıza olan etkisi o kadar çok olacaktır. Bunu yaptığınızda, liderinizin söylediği her şey muhtemel ortağınızın kafasına daha hızlı girecektir.

Sunumda kullanacağınız 3 tane materyal olmalıdır. Birkaç tane A4 kâğıdı, kalem ve cep telefonunuz. Yaptığınız her şey kopyalanabilir olmalıdır. Bilgisayardan su-

num yapmayın mesela. Çünkü herkesin bir dizüstü bilgisayar yoktur, bu yüzden kopyalanamaz. Eğer yaptığınız iş bilgisayarla alakalıysa bunda bir sakınca yoktur. Ancak herkes yanında bilgisayar taşımak istemeyeceği için, bunun kopyalanması yine de zor olacaktır. İşiniz ne kadar hızlı kopyalanırsa, o kadar çabuk büyük.

İlk 5 sunumu lideriniz, ikinci 5 sunumu liderinizle birlikte yarı yarıya yapılmalı. Bir aylık süreç içinde herkes en az 15 sunum yapmalıdır. Sunum sıklığınız sizi 1 milyon dolara getirecek olan şey. Ayda 30 sunum yapmanız, sürekliliği olmayacaksa hiç bir şey ifade etmez. Ayda 15 sunum sürekli olarak yapılır ve ekip tarafından kopyalanırsa, başarı gelecektir. İstikrarlı bir şekilde ayda tam 15 sunum yapmanız sizi bu işte başarıya götürecek olan ana etkidir. İstikrarlı bir şekilde her ay 15 sunum yapılmalıdır! İşte size milyon dolarlık soru: Sunumlarınız kaç dakika sürecek? En fazla 45 dakika sürmelidir. Sunum yaparken kısa kesmelisiniz. Ürünlerin hepsini anlatmanıza gerek yok? İnsanların ilgisinin ürünlere kayması çok iyi bir şey değil. Eğer sorular aptalcaysa ve adayda yeterli bir potansiyel göremediyse, sizinle vakit geçirmek iyi bir deneyimdi ama şuan çok önemli bir buluşmam var, kusura bakmayın lütfen onu bekletmem! Çok sağ ol, görüşmek üzere diyerek oradan ayrılın. Zamanınızı boş yere öldürmeyin! Eğer 3 saat onunla vakit geçirirseniz, ona başarısız biri olduğunuz izlenimini verirsiniz.

Size düşen planı yapabildiğiniz kadar etkili bir şekilde göstermek olmalıdır. Sorulara en iyi şekilde cevap vermektir. Görüşmeye başlamadan önce muhtemel ortağınıza, telefonunu sessize almasını söyleyin! Eğer sunum esnasında telefonunu birden fazla ve izin almadan açarsa, sunumu yarıda kesin ve başka bir işiniz çıktığını söyleyerek nazıkçe oradan ayrılın! Sizin işinizi ciddiye



almayan birine daha fazla şey anlatmayın... Şirketle ilgili bir toplantıya katıldığınızda, siz de adayınızın yanına oturun ve sahnede anlatılanları not alın.

İşinizi büyütmenin en önemli yollarından bir tanesi de ev toplantılarıdır. Hem masrafsızdır, hem sunum için sakın bir ortamdır hem de sıcak bir atmosfer olduğundan çok daha hızlı bir etki yaratır. Ev toplantısı ne demek? Beyaz tahta karşınızda, insanlar evinize gelmiştir, çayınız hazırdır, ev sahibi birkaç cümleyle konuşmaya başlar: Evimize hoş geldiniz, ben ve eşim sizleri ağırlamaktan mutluluk duyuyoruz derler. Gerçekten çok heyecanlıyız. Bu arada çok şanslıyız, çünkü bizi bu ticaretle tanıştıran Aydın bey burada... Ya da sponsorunuz her kimse☺ Kendisi şirketimizin başarılı isimlerinden biridir. Daha sonra planı açıklamaya başlarsınız. Ev sunumları gerçekten çok etkilidir. Size sadece bir beyaz tahta lazım, Farklı renklerde olan 2 adet tahta kalemi, tahtayı silmek için bir peçete ve bir tutam da **bilgi**☺ Ayda 15 defa düzenli sunum yapmaya özen gösterirseniz, sizi temin ederim ki bu sizi uçuracaktır.

## 8. ANAHTAR ŞİFRE: "TAKİP"

### Takip edin

Takip yapamazsanız, yaptığınız sunum boşa gider! Golf oynayanları bilirsiniz. Golf sopasını tutup topa vuruş yapılır ve ardından topu takip edersiniz. Top 200 veya 300 metre ileri gidebilir. Ama eğer topa vuruş yaptıktan sonra sopanızı durdurursanız topunuz fazla ileriye gitmez. Bu çok güçlü bir örnektir. Sunum yaptığınız zaman topa vuruş yapmışsınızdır ve vuruş yönünde topu takip edersiniz. Sonra da kayıt alırsınız☺

Takip temel yöntemlerin en zorudur! Çünkü bu süreçte insanlar sizden uzaklaşırlar. Sunumdan sonra insanlar sizin telefonlarınızı açmıyor ve mesajlarınıza ce-



vap vermiyorsa, bu hayır demektir. Onları zorla tutup kaydedemezsiniz! Bu durumda yapılabilecek en iyi şey başka birine sunum yapmaktır. Ne yapabilirsiniz ki başka? Adamı dövecek misiniz yoksa? Kafasını gözüne mü kıracaksınız?☺ Daha fazla bir şey yapamazsınız. Eğer hayır derse daha kaç kere deneyebilirsiniz ki?

Her işin en kötü tarafını düşünün. Onu kabul ederse- niz hiçbir şeyden korkmazsınız! Planınızı gösterdiğinizde en kötü ne olabilir ki? En fazla size hayır der. Merak etmeyin size ateş etmez☺ Eğer mantıklı ürünler tavsiye ediyorsanız ve işe başlamak için çok yüksek bir bedel ödemek gerekmiyorsa kimse size hayır dememelidir! Aslına bakarsanız hayır diye bir şey yoktur, henüz değil vardır. Adayınızın anlamadığı noktalar olabilir. Bazı endişeleri olması gayet doğaldır. Takip sizin bu endişeleri gidermenizi sağlar ve unutmayın, siz adayınızı takip etmeseniz de onlar sizi takip ediyorlar! Sizin bu işe devam edip etmediğinizi, işinizin büyüüp büyümediğini takip ediyorlar ve zamanı geldiğinde size katılacaklar. En azından birçoğu için söylüyorum. İş anlattığımız her

insanı ekibimize dâhil edeceğiz diye de bir kural yoktur. Yaptığınız sunum ne kadar kötü olursa olsun, her 10 kişiden mutlaka 2 tanesi size katılacaktır. Yaptığınız sunum ne kadar iyi olursa olsun, her 10 kişiden mutlaka 2 tanesi de size katılmayacaktır. Sizin başarınız aslında 2 ile 8 arasında değişir. Belki 10 da 10 yapabilirsiniz ama 10 sunumda 5 ya da 6 evet alabiliyorsanız bu çok iyidir. Diğerleri için eğitim zayıtı diyerek yolunuza devam edebilirsiniz☺ Ancak mutlaka adaylarınızı takip etmeli ve 48 saat içinde yeni bir görüşme yaratmalısınız. Gel hadi bir kahve keyfi yapalım diyebilirsiniz.

Sunumdan sonra adayınıza bu iş hakkında kimseyle konuşmamasını söylemelisiniz. Bazı adaylar sunum yaptığınızda evet derler fakat daha sonra düşüncelerinin değiştiğini görürsünüz. Bunun nedeni çevresinden negatif geri bildirim almalarıdır. Ablasıyla veya amcasıyla konuşmuş olabilir. Bilirsiniz, birçok kişi bilgi sahibi olmadan fikir yürütmeyi çok sever. Adayınızın çevresinde şirketinizin adını duymuş birilerinin olması muhtemeldir. Ya da sizin işinizi, alakası olmayan farklı bir şeye de benzetmiş olabilir. Ben o işi biliyorum, insanların birçoğu o tarz şeylerde para kazanamıyor! Ben o işi biliyorum, orda satış yapılıyor! O işten uzak dur, senin yapabileceğin bir iş değil! Bu gibi söylemler belki sizin kulağınıza gelmez, ancak adayınızın maruz kaldığı tepkiler bu ve buna benzer şeylerdir. Bunları aşmanız ve adayınızın dile getiremediği soruları cevaplamanız gerçekten çok zordur. Çünkü dile getirilmemiş bir soruyu cevaplamak eğitim almamış bir kişinin yapabileceği bir iş değildir. Mesela adayınız size param yok diyemeyebilir! Bu durumda siz asla onun neden hala ekibinize katılmadığını anlayamazsınız☺ Hâlbuki param yok ama nasıl başlayabilirim deseydi, çözümü çok basit olacaktı...

Takip konusunda araçlar çok işe yarar. Mesela ona, işinizle alakalı ödünç bir kitap verirsiniz. Bunu oku, 3 gün sonra senden geri alacağım dersiniz ve belirlediğiniz sürenin sonunda adayınızla yeniden görüşme şansı yakalamış olursunuz. Hem de onun aklındaki tüm soruları cevaplandırmış olursunuz.

Eğer elinizde aynı kitaptan 5 Adet olursa çok rahatlıkla ayda 50 takip yapabilirsiniz. Önce sunum, sonra takip yapın. Sunumu yaptığınız kişiye şunu söylerseniz sizi yanlış anlamayacağını sanmıyorum: Sana bu işle ilgili detayları anlattım. Şimdi ikinci aşamaya geçiyoruz. Eminim kafana takılan bazı sorular olacaktır. Bu kitap tüm bunlara cevap bulmana yardımcı olacak ve bu sektörle ilgili yazılmış olan muhteşem bir eser. Sanıyorum iki ya da üç saat içinde bitirebilirsin. Sana bu kitabı ödünç versem, iki ya da üç gün sonra geri alabilir miyim? Hem bu vesile ile tekrardan buluşup bir kahve içmiş oluruz.

Birisine sunum yaptıktan sonra, onu aradığınızda telefonu açmıyorsa siniriniz bozulur. Haliyle motivasyonunuz da düşer. Ben bunu defalarca yaşadım. Sonra araçları keşfettim. Ondan geri almak üzere bir araç verdiğimde, hem yapmış olduğum sunumlar neticeye kavuştu, hem adayımı daha çok bilgilendirdim, hem de yeniden görüşebilme adına bir vesile oluşturdum. Bu nedenle bahsettiğim takip yöntemini kullanmanız sizin işinizi geliştirip büyütmenize yüksek oranda katkı sağlayacaktır.

## 9. ANAHTAR ŞİFRE: “LİDERİNE DANIŞ”

### Liderinize danışın

Bu konu çok ama çok önemlidir! Bizim ticaretimiz uzun bir yolda araç kullanmak gibidir. Bilmediğiniz bir yola girdiğinizde muhtemelen yolunuzu kaybedersiniz. Gideceğiniz adresi bulmak için ne yaparsınız? O yoldan daha önce gitmiş birine sorar ya da navigasyonunuzu açarsınız. O sizi adrese götürür. İşte lider dediğimiz kişi de bir navigasyon gibidir. Daha önce sizin geçtiğiniz yoldan geçmiştir. Sizin hata yapmanızı önler. Sizi hedefinize en doğru ve en kısa yoldan ulaştırır. Liderinize danışın ve onunla birlikte hareket edin. Çünkü o biliyor, o bu yollardan defalarca geçti ve her şeyi biliyor. Neden tekerleği yeniden icat edelim ki? Birileri bunu zaten yapmış. Sadece bir moron tekerleği yeniden icat etmeye çalışır☺ O zaman ben bu konuyu Ağ pazarlaması içinde abartırım: Liderinize danışmadan uyumayın... Tabi ki şaka yapıyorum, ama bu ne demek? Hiçbir işi, liderinle kontrol etmeden yapma! Ev almadan önce liderine danış, araba değiştirmeden önce liderine danış, bir yerde toplu sunum yapacağın zaman liderine danış, başka bir yerde işe başlayacağın zaman liderine danış. Her şey için onun yanına gidin. Tavsiye ticaretindeki ilişki kardeşlik ilişkisi gibi olmalıdır. Eğer liderinizle anlaşamıyorsanız bir üst liderinize danışın.

Alt ekibinizdekilerle probleminiz mi var? Altın kural: kötü haberler liderinize, iyi haberler alt ekibinize gitmelidir. Her hangi bir şeyden dolayı üzgünseniz, bunu alt ekibinizle paylaşmayın! Uf, bıktım ya! O kadar çok hayır alıyorum ki, hasta olacağım ya! Ağlayacaksınız gidin liderinizin önünde ağlayın. Bu endüstride kurallar önemlidir ve kuralları uygularsanız para kazanırsınız. Başka hiçbir şey gerekmiyor. Liderine danış ve ona saygı göster. Her şey için liderinize danışın.

## 10. ANAHTAR ŞİFRE: “KOPYALAMA/ÇOĞALTMA”

### Çoğaltmanın gücü

Bizim işimizde birçok kişinin hatası şudur: Birçok şey öğrenmek ve sonra da beyinlerini kilitleyip anahtarlarını yutmak! Paylaşmıyorlar ve kopyalama yapmıyorlar. Tavsiye Ticaretinde hayati öneme sahip olan anahtar, kopyalamadır. Mümkün olan en kısa zamanda kopyalama. Bazı kişileri kanatlarının altına al ve onlarla yakınlaş. Kopyalama çok basittir. Bu ekibe herkesi alabilirsin, ama herkesle çalışamazsın. Organizasyonlarını ve etkinliklerini liderlerinle yapmak zorundasındır. Senin belirleyeceğin liderlerle yani alt ekibindeki liderlerle... Lider dediğiniz kişi en üste yazdığınız kişi değildir. İş öğrenmeye hevesli, para kazanmak isteyen ve sorumluluk alan kişiler liderdir. Bildiklerini onlara öğretirsen kopyalama başlatırsın.

Lider sayınız(Kemik kadro) 5-10 kişiden oluşur ve bu kopyalama adım adım aşağıya gider.. Siz 5 kişiyi alıyorsunuz ve kendiniz gibi yapıyorsunuz. Onlar da 5 kişiyi alıyor ve kendileri gibi yapıyorlar ve bu şekilde devam ediyor. Kopyalamanın içeriği nedir? Sizin çalışma sisteminizdir. Sizin sisteminiz nedir? Aylık sunumlarınız, haftalık sunumlarınız, temel eğitimleriniz, kafede iş konuşma, liderlik kamplarınız, özel eğitimleriniz, ürün tanıtımlarınız, ev toplantılarınız, kitaplarınız ve eğitim paketleriniz... Atacağınız her adım alt ekibiniz tarafından kopyalanır. Bu yüzden attığınız her adıma dikkat etmeniz gerekmektedir.

**Ne kadar hızlı ve etkili kopyalama yaparsanız, o kadar erken dinlenebilirsiniz.** Geleneksel ticaret kurallarını burada kullanamazsınız. Geleneksel ticaret kurallarında müşterilerinize sırlarınızı vermezsiniz, bazı şeyleri kendinize saklarsınız. Arkadaşlarınız sizi geçmesinler

diye bunu söylemezsiniz fakat bizim ticaretimizde bildiğiniz her şeyi ve daha fazlasını alt grubunuza aktarmak durumundasınız. Bu bir kopyalama işidir ve burada yazılan şeyler benim dünyadaki en iyi liderlerden öğrenip size aktardığım bilgilerdir. Benim uydurduğum gelişmiş güzel bilgiler değil! Bu ticaretin kuralları dünyanın neresine giderseniz gidin değişmez, aynıdır. Bu bilgileri dünyanın her yerinde kullanıp uygulayabilirsiniz.

Yaptığınız her şeyin kopyalanacağını unutmayın. Bu nedenle kimseye baskı yapmayın. İlgi duyulmaması durumunda ayrıntılı bilgi vermeyin. Afişler asmayın ve el ilanları dağıtmayın. İnsandan insana çalışın. En önemlisi de araçları kullanın. Her şeyin izah edildiği bir kitap var. İsteyen bu kitabı okuyabiliyor ve daha fazla öğrenmek isteyip istemediğine karar veriyor.

Size karmaşık gibi gelen tüm bu detaylar aslında çok basittir. Bir iki saatlik bir sinema filmini seyrettikten sonra bunu arkadaşlarınızla paylaştığınız oldu mu? Belki oyuncuların isimlerini tam olarak hatırlamazsınız, yönetmenin adını dahi bilmezsiniz, filmin senaristi ya da yapımcısı hakkında bir bilgiye sahip değilsinizdir ama hoşunuza gittiği için paylaşmışsınızdır. Peki, bunun için ne kadar çalıştınız? Hiç! İşte tavsiye ticareti dediğimiz sektör de buna benziyor. Siz işinizi 5 kişiye tam olarak öğrettiğinizde bir kopyalama başlar. Onlar da kendi doğru adaylarını bulduklarında kendi 5 kişisine bildiklerini öğretir. Bu ikinci kopyalamadır. Üçüncü kopyalamada ekibinizde tam 156 kişi olur. Sizinle birlikte tabi ki...

Pazarlayacağınız ürün ya da hizmet, her ne olursa olsun bu ekip, aylık düzenli 15 sunum yaptığında, ekibinizin sunum sayısı 2.340 yapar. En kötü ihtimalle başarı oranı ortalaması %20 olduğunu düşünürsek, ay sonunda 468 yeni iş ortağınız olur. Paket değerleri toplamının

2000 TL olduğunu düşünürsek, ekibin toplam oluşturduğu ciro miktarı 936.000 TÜRK LİRASI yapıyor. Pazarlama planınızın nasıl çalıştığını bilmiyorum! Ancak en kötü ihtimalle marketing plandan gelecek %5'i bile hesaplasak, ay sonunda elinize geçecek olan brüt rakam 46.800 TL'dir. Vergisini de siz kendiniz hesaplayın artık.. Demek istediğim şey, sadece 5 kişi ile bile bu ticaretten bu parayı aylık olarak kazanabilirsiniz.

Yapmanız gereken tek şey, kemik kadronuzu oluşturmak ve seçtiğiniz 5 kişiyi en iyi şekilde yetiştirmek. Aynı şeyleri onların yapmasını sağlamak. Günde sadece 2 saat ayırarak ayda 15 sunum yapılabilir. Bunu herkes yaptığında kopyalama ve kazanç başlar. Mesele çok çalışmaktan ziyade, planlı çalışmaktır. Sayılarla iş yapmaktır. Bu bir istatistik ticaretidir. Ne kadar çok yetiştirmiş iş ortağı, o kadar çok sunum ve kayıt demektir. Kayıt demek de ciro demektir. Para kazanmak istiyorsanız, önce kendinizi ve ekibinizi eğiteceksiniz, sonra kayıt yapacaksınız ve sonra bildiğiniz her şeyi ekibinize öğreteceksiniz.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

# Ürün Mü? Vizyon Mu?

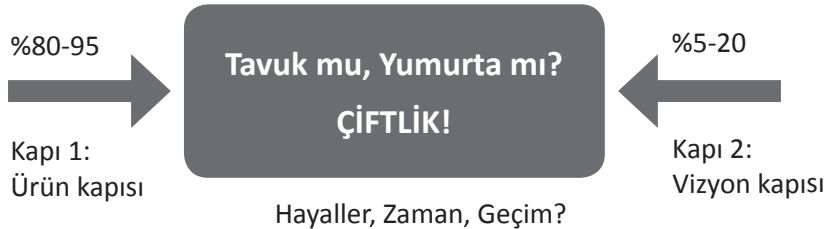


## TAVUK MU YUMURTA MI?

Tavsiye Ticaretinde tartışmalı gibi gözükken konu ise, ürün mü, ticaret mi? veya tavuk mu, yumurta mı? Sorusu. Bunu anlayabilmek kolay olmadı, hatta yıllarımı aldı diyebilirim. Bu arada bu sektörden artık iyice anladığımdan eminim. Ve size, bugün kesin olarak şunu söyleyebilirim: Buradaki soru, “ürün mü, ticaret mi?” olmadığı gibi, çeşitli çalışma yöntemleri arasından bir tanesine karar vermek zorunda kalmak da değil!

Konu ne tavuk ne de yumurta. Buradaki konu çiftlik! Yani, insanlar. Onların hedefleri ve hayalleri! Bizim örneğimizde konumuz, insanların o çiftliğe hangi kapıdan girmeleri gerektiği.

Tavsiye ticareti bir yaşam tarzıdır. Belli bir süre yapıp sonra bırakılan bir meslek değildir. Şunu diyemezsiniz mesela: Benim mesaim bugün 17: 00’da bitiyor! Çünkü saat 18: 30’da bir arkadaşınızla karşılaştığınızda ona işinizden bahsetmek durumundasınızdır. Eğer ilgilenmezse konuşmaya devam etmenize gerek yoktur. Konuyu değiştirir, başka şeylerden bahsedersiniz. **Fakat hiç konuşmazsanız, asla iş ortağınız olup olmayacağını bilemezsiniz!** Örneklerini çok yaşadık, yaşıyoruz ve yaşayacağız: İşinizi anlatmadığınız bir arkadaşınız başka bir ekipten kayıt olabiliyor. Sizin için en acı olabilecek durum, o kişinin farklı bir takımda kariyer yapması olur! O zaman geriye döndüğünüzde, keşke zamanında bahsetseydim dememek için, insanların sizin de bu işin içinde olduğunuzu bilmelerini sağlamanız lazım.



Bazen seminerlerimde yukarıda gördüğünüz resmi çiziyorum ve çiftliğin iki giriş kapısı olduğunu söylüyorum.

Kapılardan bir tanesi, ürün kapısı! Bu kapıdan, zaten besin takviyesi ve kozmetik ürünleri kullanıp bu ürünlerden son derece memnun olan insanlar girer. Web sitesi, yazılım, elektronik ürünler veya belirli bir hizmet pazarlayan firmaların da kendilerine has ürünleri vardır.

Dinleyicilere sorduğumda aralarından sadece %5 ile %20 arasında bir kitlenin, vizyon kapısından girdiğini tespit ediyorum. Bu aynı zamanda, %80 ile %95 arası büyüklükteki bir kitlenin de bu kapıdan GİRMEDİĞİ anlamına geliyor! Bu insanlar, diğer kapıdan giriyorlar. Bunun üzerine de hemen şunu soruyorum: Ürün kapısından girmeyenlerden kimler bu ürünlerden %100 oranında memnun? İlginç olan, bu soru üzerine aynı kişilerin parmak kaldırmaları!

Bu sonuç bize neyi gösteriyor? Hangi taraftan girerlerse girsinler, içeriye girdikten sonra HEPSİNİN bilgiye ihtiyacı var! Neden mi? Çünkü bir insan ürün konusunda ikna olmuşsa Vizyon, hedefler, pasif gelir, zaman özgürlüğü konusunda da ikna olabilir. Bu nedenle yıllardan beri sloganım şudur benim:

Karşındakinin ne istediğini bul ve hedefine ulaşması için ona yardım et!

İşte geldik yine dinleme konusuna...

Ben şahsen, Vizyon, “hedefler/hayaller kapısını” tercih ediyorum. Karşımdaki bu işe girmek istemezse veya girmeyi ertelerse ona ürünleri sunabilirim ayrıca. Ama tersi mümkün değildir doğal olarak.

Dr. Joseph Rubino şöyle diyor:

Ağ pazarlaması, harika bir üründen çok memnun kalınca, edinilen tecrübeyi, başkalarına aktarma fikrinden doğdu. 1960'lı ve 70'li yıllarda geliştirilen satış stratejilerinin amacı, ürünün özellikleri ve avantajlarını anlatarak, müşteriye ürünün değeri konusunda ikna etmektir. Göstermek ve ikna etmek, hepsi buydu. Yani: “Ürünü göster ve hikâyesini anlat” üzerine kuruluydu. Bu göster ve anlat tekniği, o üründen dünya çapında sadece birkaç bin satıldığında mükemmel işleyen bir tekniktir... Şimdi neden sadece ürünün merkezi konumda olmayacağını anlayabiliyor musunuz? Tabii ki ürünlerin harika olması şart, harikalar da zaten...

...fakat burada daha başka bir şey söz konusu! Tavsiye ticaretinde konumuz, insanlardır. Hatta konu, kendi hayatlarının kontrolünü eline geçirmiş, hayallerinin peşini bırakmayan, kendi değerleri olan ve her şeyden önce, aynısını yapmaları için başka insanları destekleyen insanlardır. İşte beni bugün heyecanlandıran da bu: Başka insanlara bu imkânı sağlama şansı!

Satış yapamayanlar ve yapmak istemeyenler, hatta çok çekingen olan arkadaşlarımız bile bir başka arkadaşına, dostlarına daha iyi bir hayattan bahsedebilecek durumda!

Bu sebepten dolayı, **klasik satıştan gelen satıcılar, tavsiye ticaretinde çoğu zaman başarılı olamıyorlar. Çünkü onlara ürünün kendisi o kadar işlemiş ki, insanı göz ardı ediyorlar. Bu nedenle de, yanlış noktaya kilitleniyorlar:** Ya ürüne, ya da ürünün satışının getireceği paraya. Ürünün müşteride fayda sağlayıp sağlamadığını sormazlar bile. Çünkü satış çoktan kapanmıştır. Dünya çapında herkes için aynı şekilde önemli olan, insan ilişkileridir. Ve Ağ pazarlamasında konu, ilişkilerdir, hatta devamlılığı olan ilişkiler.

Bizim işimizi de bugün aynı böyle görüyorum. Çalışma şeklimizden dolayı gurur duyuyorum. Tabii ki biz-

de de, “herkes başarılı olacak” diye bir kural yok, ama bu durumda da, yine parasını kaptırmış veya kaybetmiş olmuyor. Çünkü verdikleri paranın karşılığında ürün kullanıyorlar.

Ürünlerin satılmasına elbette ki ihtiyacımız var. Fakat anlamamızı istediğim şey, karşımızdaki insanları sadece bir müşteri gözüyle görmek istemememizdir. İş yapıp yapmayacağına tabi ki herkes kendisi karar verecek. Bu yüzden fırsatı sunup tercihi adayımıza bırakmak en doğrusu olacaktır. Bu çiftliğe isteyen ürün kapısından girer, isteyen de Vizyon ve hedefler kapısından girer. Herkes kendi seçimini yapmakta özgürdür!

## HENÜZ DEĞİL KUTUSU

Ne iş yaptığımı soran herkese anlattım. Gerçekten de çok soran oldu/oluyor. Peki neden? Çünkü önce ben ONLARA, ONLARIN ne iş yaptıklarını sorduğum için... İşte fark bu! Tabii ki, birisi bana tesadüfen sorana kadar bekleyebilirim! Bazıları sordu. Fakat daha sonra çok ilgilenmedi. Bu yine de bir oran meselesidir. Ancak edindiğim tecrübelerle dayanarak bugün kesin olarak şunu biliyorum ki:

“Hayır” diye bir şey yoktur, yalnızca “henüz değil” vardır. Eğer karşımdaki kişi, hikâyemin ayrıntıları ile ilgilenmediğini anladığımda, bu tutumunun şahsıma yönelik olduğunu kesinlikle düşünmem. Çünkü bunun şahsımla ilgisi yoktur, yalnızca zamanla ilgilidir. O kişiyi kafamda “henüz değil kutusuna” yerleştiririm. Belki de zamanlamam gerçekten doğru olmamıştır. Bir tohum ektim ve şimdi sulayabilirim. Sıcak piyasada çalışıldığında işte bu dev bir avantajdır.

Sulamak, bir önceki bölümlerde belirttiğim gibi, isim listesi ile aktif çalışmak ve bilinçli olarak beklentisiz bağlantılar kurmak demektir.

Bazı iş ortaklarımız takıma dâhil olduktan sonra da negatife düşebiliyorlar. Çevresinde bu işe benzeyen bir ticarete katılıp başarılı olamayan birkaç samimi yakınının önerilerini dinleyerek yapacaklarından vazgeçen o kadar fazla girişimci aday var ki! Maalesef ben bu düşünceye sahip olan kişilere girişimci diyemiyorum! Çünkü hiçbir girişimci başladığı işi yarım bırakmaz. Bir şekilde onu başarmanın bir yolunu bulur. Araçlar değişebilir, şirketler değişebilir ama hedefler değişmez. Bir hedefiniz varsa, onu gider alırsınız. Oraya hangi araçla(-şirket) gideceğinize ise kendiniz karar verirsiniz.

Daha önce de söyledim. Bu konuda başarılı olmuş kişilerin önerileri dikkate alın. Diğerleri bilmediği için ileri-geri konuşurlar. **Bir işi bir kişinin başaramaması olmasa, sizin de başaramayacağınız anlamına gelmez. Bir işi bir kişinin başarmış olması da sizin başarabileceğiniz anlamına gelmez.** Ama başarılı olan bir kişinin gösterdiği aynı emeği siz de gösterir, aynı zamanı siz de harcar ve aynı bedelleri siz de öderseniz neden başaramayasınız ki? İşte çoğu kimsenin vazgeçme nedeni de işte tam burası... Bedel ödemek istememesi, rahatlık alanını terk etmek istememesi!

Böyle düşünen arkadaşlara söylüyorum: Bedel ödemedi başarılabilecek bir iş varsa söyleyin biz de yapalım! Bedel ödemeye hazırsan gel beraber ödeyelim ve başaralım. Burada kimse kimseye başarının bedeli ödenmeden kazanılabileceğini söylemesin.

Hım, anladım demek ki çalışmak gerekiyormuş. Benim zamanım yok ben yapamam!☺ Bunu söyleyen çok insanla karşılaşıyorum. Arkadaşlarımız bu işi anlattığında karşı taraf hiç çaba göstermeden çuvala para kazanabileceğini falan mı zannediyor acaba? Ben gerçekten böyle düşünenleri algılamakta zorluk çekiyorum.

İş ortaklarımızın düştüğü en büyük yanılgı, konuştu-

ğu herkesin evet diyeceklerini sanmalarıdır. Bir mağaza açtığınızı düşünelim. Mağazanın önünden günde 100 kişi geçiyor olsun. Bu 100 kişiden 20 tanesi mağazaya girse ve sadece 4 tanesi alışveriş yapıp çıksa... Kalan 96 kişi neden benden alışveriş yapmadı deyip dükkânı kapatır mısınız? Yoksa içeriye daha fazla insanı nasıl çekeirim diye düşünüp harekete mi geçersiniz?

Tavsiye ticaretinde her görüştüğünüz kişinin sizden alışveriş yapmaması kadar doğal bir seçenek yoktur. Sizin tek probleminiz sayılarla. Evet, bu iş sayı ve oran meselesidir. Neden cadde önlerinde bulunan dükkânların kirası daha pahalı hiç düşündünüz mü? Çünkü önlerinden daha fazla sayıda insan geçiyor. Tavsiye ticaretinde fiziksel bir dükkân bulunmadığı için reklamı sizin yapmanız gerekiyor. Ne kadar çok kişiye işinizden bahseder ve ne kadar çok reklam yaparsanız, o kadar fazla insan size katılır. Siz ne iş yaptığınızı insanlara söylemezseniz insanlar nereden bilebilirler ki sizin hangi işi yaptığınızı?

Sevdiğiniz birkaç arkadaşınız işinize katılmadı diye projenizden vaz mı geçeceksiniz? İş ayrı, arkadaşlık ayrıdır. Klasik anlamda bir ticarete girişip bir dükkân açsaydınız ve bunun için de ortaya 500.000 TL sermaye koymuş olsaydınız... İşinize bakış açınız nasıl olurdu? Sizden alışveriş yapmayan arkadaşlarınıza küser miydiniz? Elbette ki hayır... Bu işi yapmaya devam ederseniz görüşme sayınızla birlikte oranlarınız da artacak ve belli bir süre sonra çok daha iyi hale geleceksiniz. Merak etmeyin, devam ettiğiniz sürece başarılı olacaksınız.

Size katılmayan kişiler sizin şahsınıza HAYIR demiyorlar. Belki tam olarak anlamadıkları için, belki daha fazla bilgiye ihtiyaçları olduğu için, belki de ne istediklerini bilmedikleri için olumlu cevap veremiyor olabilirler. Onlarla iletişimde kalmaya devam edin. Herkes

size hemen katılacak diye bir kural yoktur. Bazıları 2 ay sonra, bazıları da 6 ay sonra katılır. Bazıları hiç katılmaz. Zaten bu iş, sürekli adam bulmanızı gerektiren bir iş de değildir. Takımınızı kurarsınız ve onları yetiştirirsiniz. Daha sonra onlara öğretmeyi öğretirsiniz ve onların arkadaşlarıyla bu işi konuşursunuz. Böylece sürekli yabancı insanlara ulaşip satış/pazarlama yapmak zorunda kalmazsınız.

### TERSİNE DÖNDÜRÜLEN GÖRÜŞME VE SİZİN İHTİYACINIZ YOK! METODU

İnsanlar, beklediğimizden daha farklı tepkiler göstermeye eğilimlidir. Aslında bunu çok iyi biliyoruz. Ama tavsiye ticaretine başladığımızda, yaşama ait diğer birçok şeyi de unutmak kolayımıza geliyor. Şu örneği severek veririm hep: Arkadaşıma, Yaşlanmaya karşı harika bir ürün keşfettim, kırıksıklıklarına çok iyi gelir dediğimde, herhalde çok öfkelenir ve ne diyorsun sen, kırıksıklıklarım yok ki benim! Der. Fakat ona, yaşlanmaya karşı harika bir ürün keşfettim, ama senin ihtiyacın yok, çünkü sende hiç kırıksıklık yok... Dersem, o zaman kanıtlamak için yanağını çimdikler ve yok mu? Peki, şu kırıksıklıklar ne? Diye sorar. Farkı anlatabildim, değil mi? Tanıdığınız birine; Kendime ek bir iş kurmaya başladım. Fakat senin bunlara ihtiyacın yok, çünkü mesleğinde yeterince para kazanıyorsun... Veya: Senin zaten yeterince paran var dediğinizde, bakın nasıl bir tepki gösteriyor. Bu yöntem genellikle çok iyi sonuçlar veriyor. Lütfen deneyin, işe yaradığını göreceksiniz☺

### KORUYUCU AŞI VE SALYANGOZ TEKNİĞİ

Başarısızlığın birinci nedeni, Ağ Pazarlaması işine yeni dâhil olanların, ne dediğini bilmeyenleri dinlemeleridir. İkinci nedeni de, birincinin içinden doğar. O da, ne dediklerini çok iyi bilenleri DİNLEMELERİDİR...

#### Koruyucu aşı

Tavsiye pazarlamasının, geleceğinizi nasıl geçireceğiniz konusunda size sağladığı fırsat, çok değerlidir. Hem bana hem de kendinize bir iyilik yaparak lütfen sadece, sizin gelmeyi hedeflediğiniz yerde olan insanların sözlerine önem verin.

Tavsiye Ticaretinde hiç deneyimi olmayan veya hiç başarılı olamamış birisi size başarı konusunda kılavuz olmamalıdır! Bu konuya zaman ayırın, bilgiler toplayın, sektörün ve de şirketin ciddi olduğuna dair güvenilir kanıtlar bulun. Küçük meselelerin, sizi büyük şanslardan etmemesine özen gösterin!

Bütün ağ pazarlaması yapan arkadaşlarımızın enerjisini ve coşkusu çok iyi kullanması gerektiğine inanmaktayım. Coşkusu başka insanlarla gereksiz yere tartışarak söndüren bir kişinin kendisini toparlaması günler sürüyor. Bu nedenle enerjinizi verimli kullanın ve negatif olan kişilerle asla tartışmaya girmeyin.

#### Salyangoz tekniği

Salyangoz tekniği sadece başlangıç için düşünülmüştür ve bir tek hedefi vardır: Reddedilmenin “vurgunu” yememek. Salyangoz bir engelle karşılaştığında, hemen kabuğuna geri çekilir. Bu özellikle, yeniler için enerjilerini kaybetmemelerine yarar. Uzun zamandır bu işi yaptığınızda ve emin olduğunuzda, buna ihtiyacınız yoktur artık. Arkadaşlarımız söz konusu olduğunda durum başkadır, çünkü onlarla aramızda belli bir güven



bağı vardır ve onlara harika bir fırsat yakaladığımızı anlattığımızda, bu yeterli olmalıdır! Tüm bunlar sizin içindeki his meselesidir.

**Karşı fikirlerle karşılaştığınızda, tartışmaya girmeyin!**

Bunun yerine çok ilginç. Uyarıların için teşekkür ederim, konuyu ayrıntılarıyla araştıracağım. Ondan sonra da kabuğunuza çekilin. Yani sponsorunuza gidin ve gerekli konuyu açarak izahını isteyin. Sponsorunuzun aktif olmaması, yurt dışına gitmiş veya vefat etmiş olması durumunda, sizin üst hattınızda ve sırada olan kişiye gidin.

Etrafınızda size negatif veren birçok kişi olacaktır. Bu kişiler sizi işinizle ilgili düşündürürler. Acaba hata mı yapıyorum diye kendi kendinize iç muhasebe yapmaya başlarsınız. Yaptığınız işle ilgili en ufak bir fikirleri bile yoktur aslında. Sadece varsayımlarla hareket ederler ve sizi olumsuz yönde etkileyebilirler. İşte tam bu noktada 1. Şifre olan inanç kısmına geri dönersiniz. İşinize veya kendinize olan inancınızı sorgularsınız. Eğer ki siz, bu birinci temel tuğlayı sağlam bir zemine oturtmuşsanız bu söylenenleri kesinlikle ciddiye almaz ve yolunuza devam edersiniz. Tam tersi, eğer bu tuğlanızda sıkıntı varsa bir çırpıda bütün yapıyı yıkabilirsiniz. Ya da çık-mak istediğiniz noktayı gözden geçirir ve projenizle alakalı tasarladığınız hedeflerinizden vazgeçebilirsiniz.

Böyle durumlarda yapabileceğiniz en akıllıca hareket, Kendinize “Mentor” olarak seçtiğiniz sponsorunuza gitmek olsun.

Bilgiler her zaman **YUKARIDAN AŞAĞIYADIR**, sorular negatif bildirimler her zaman **AŞAĞIDAN YUKARIYADIR**. Ekibinize asla negatif vermeyin!

## BAŞARIYLA DİNLEMEK

Dinlemek, ağaçtan meyve toplamak gibidir (...) Birinin sözünü konuşurken kesmek, cümlesinin sonunu getirmek, çok konuşmak veya erken cevap vermek, ağacı, daha meyve vermeye hazır değilken sallamakla aynıdır... Diyelim ki birini, evde çalışmanın hayalini anlatırken dinliyorsunuz. Ağ Pazarlaması işinde olanların çoğu şimdi bu kişiye, yaptıkları bu işin ne kadar harika olduğunu anlatmaya başlar ve bir daha susmaz. Çok daha iyi ve çok daha olgun meyve anlamına gelen bir tepki, dinlemektir: Demek ki evden çalışmayı hayal ettiniz hep. Hayalinizi biraz daha anlatır mısınız? Veya Evden çalışmayı bu kadar cazip bulmanızın belli başlı bir nedeni var mı? Diye sorabilirsiniz.

Soru sormak ve dinlemek meyveye, dalında olgunlaşma için süre tanır. Ve zamanı geldiğinde gözlerinizin önünde kendiliğinden düşer.

Bu başarının altın kurallarından biridir. Bu ticarete sabırlı olmak şarttır. Bu güne kadar sabırlı olan herkesin bu ticarete başarılı olduğunu gördüm!

Ben, Meyveye ağaçta olgunlaşma olanağı tanıyorum ve daha ilk randevuda evlenme teklifinde bulunmuyorum. Bunun içindir ki bugün, **NEDENLERİNİ** bulduğumuzda ve onlara çözüm sunduğumuzda herkesi bu iş için kazanabileceğimize inanıyorum. Şayet sabırlı olursak!

## FİLTRELEMEK VE AYIKLAMAK

Filtrelemek ve ayıklamak, gerçekten isteyenleri desteklememiz ve istemeyenlerle vakit kaybetmememiz demektir.



Müthiş ölçüde gelişime giden yol, yönetici özelliklerine sahip kişileri bularak onları eğitmektir.

O zaman en büyük görevlerimizden biri, bu insanların bu özelliğinin hemen farkına varmamızdır. Ve gerçekten kimin başarılı olmak istediğini vakit kaybetmeden ortaya çıkarmaktır.

İnsanlardan işimize katılmaları için ricada bulunmakla zaman kaybetmemek çok önemlidir. İstekli olmayan insanlar, başlayacak duruma getirilseler de, kötü olacaktırlar. Bizim aradığımız insanlar, arı gibi çalışkandırlar, hemen kolları sıvayıp işe başlarlar ve bir keresinde şahit olduğum gibi, yaz tatilinden sonra demezler.

Yeni başlayanların coşkusunu ve heyecanını kullanın! Branşımızın en büyük sırlarından biri, sürattir. İlk aylarda ne kadar hızlı olursanız başarı şansınız o kadar artar.

Filtrelemeyi, araçlarla da yapabilirsiniz. Araçlar: kitap, DVD, seminer veya etkinlik bileti, tarafsız gazete haberleri ve benzeri unsurlardır. İnsanın yapısına ve hedef kitleye uygunluğuna göre araç veririm ben hep. Bu araçlardan biriyle ön filtreleme yaparak, kişinin gerçekten ilgisinin olup olmadığını tespit edebilirsiniz. Böylece o kişiye zaman ayırıp ayırmayacağınıza da karar vermiş olursunuz.

Fakat şu da bir gerçektir: İlgi duyan kişinin kendiliğinden bize gelmesi, son derece ender bir durumdur. Kendinizden de biliyorsunuzdur; yapmak istediğimiz şeyleri sürekli not alırız ancak, yapmak istediklerimizi veya okumak istediğimiz kitapları hep erteleriz. Spor yapmayı erteleriz mesela. Yapmasam da olur veya sonra yaparım deriz! Kitabı bitirmeleri için adaylarınıza ne zaman bitirebileceklerini sorun. Daha sonra da kendi-

sinden geri alacağınızı söyleyin. Kitabı, ilgi duyan kişinin eline hiçbir şey demeden öylesine tutuşturursanız, ya isteksiz okur ya da hiç okumaz. Ama sonuç aynı olur: İlgiilenmeyecektir. Bu nedenle kitabın içeriğini ona kısaca anlatın. Hatta ilk birkaç sayfayı birlikte okuyun.

Peki, biri bizimle bir araya gelme konusunda kararsızsa? O zaman da karar vermiş sayılır: kendini, kendine filtreleyerek. Buna diyecek hiçbir şey yoktur. Ne olursa olsun kimse bizim moralimizi bozmamalı ve coşkumuzu kaybetmemeliyiz.

Birisi işi bıraktığında üzülürsünüz. Şunu düşünün: Tavsiye pazarlaması, rakamlarla oyun oynamak demektir. Bu bir istatistik ticaretidir. Bu bir maratondur. Dayanıklılık konusunda yapılan bir mücadeledir, bir yarışır. Bu işe girenlerin %50'si, birinci yıl içinde işi bırakıyor. Ürünleri çok sevenlerin oranı %40. İş yapanların oranı %10. İşin %90'ı %2 tarafından yapılıyor. Başarılı insanların arayın ve siz de onlardan olun, o zaman geleceğin başarılı insanları sizi bulacaklardır.

İşte önemli olan bu %10'u bulmak! NE daha fazlası NE daha azı... Bence bunu böyle görmek, hayal kırıklığına karşı çok yararlı... Lütfen şu veya bu kişinin bir şey yapmadığı konusunda şikâyetçi olmayın. Bu, onun hakkı! Biz işte işimizi böyle sunuyoruz (...sunduğumuzu en azından umut ederim).

Biz diyoruz ki: Yapabilirsin, ama yapmak zorunda değilsin!

Başlarda bir öğretmen vardı ekibimde ve eşiyle birlikte benimle özel bir görüşme talebinde bulundular. Önce birlikte benden eğitim alacaklarını sandım. Fakat eşi masaya oturup, ellerini göğsünün üzerinde kenetledikten sonra şöyle deyince, şaşırdım:

Evet, Aydın Bey, beni de ikna edin de görelim bakalım. Bunun pek kolay olmayacağını söyleyeyim ama size baştan...

Ne yazık ki bunun için muhatabınız ben değilim. Sizi ikna etmeyeceğim. Eğer ikna edebileceğinize inanıyorsanız, siz kendi kendinizi ikna etmelisiniz. Ama size sakın sakın okuyabileceğiniz bir kitap önerebilirim. Sonra sorularınız olursa, onları yanıtlayabilirim. Kitaptaki bilgiler hoşunuza giderse zaten ikna olacaksınız ve İkna olduktan sonra da, sizi ciddiye almaya ve sizin için zamanımı harcamaya değer bir ortak olduğunuza dair sizin beni ikna etmeniz gerekir☺

Paula Pritchard kitabında bu konuya çok güzel bir bölüm ayırmış: “Bir altın madeni keşfettiğimi, ancak sadece beş küreğimin olduğunu hayal ediyorum. Soru şu: Kimlere kürek veririm?”

Bu düşünceyi seviyorum ve asıl meseleyi çok iyi yansıtıyor, ancak sadece ortaklarımızı gerçekten desteklemeye hazır olduğunuzda! Fakat ortağın aktif olduğunu nasıl anlarım?

Don Failla, “Bir geminin altınla dolu olduğunu şöyle anlarsınız” bölümünde şunları diyor:

- ❖ Öğrenmeye hazırdır, Hep sorular sorar ve başlangıç döneminde sürekli telefon eder. (Çok doğru, yeni başlayan birinin soru sormaması beni huzursuz eder...)
- ❖ Sizden yardım talep eder ve kendisinin bulduğu, ilgi duyan kişilerle tanışmanızı ister. (Bu çok önemli bir noktadır!)
- ❖ Çok coşkuludur, sponsorluğa paralel olarak kitaplar okur ve ağ pazarlaması(Tavsiye Ticaret) hakkında yavaş yavaş her şeyi öğrenir.

- ❖ Yükümlülük altına girmeye hazırdır, zaten günlük hayatta kullandığı tüm ürünleri bundan sonra kendi firmasından satın alır ve kullanır.
- ❖ Hedefleri vardır.
- ❖ İsim listesi vardır ve listeyi aktif kullanarak çalışır.
- ❖ Onunla birlikte çalışmak zevk verir.
- ❖ Pozitif bir yapıya sahiptir. (Herkes pozitif insanlarla bir arada olmak ister)

Bu listeyi şöyle tamamlardım:

- ❖ Araçları, kendi de onlara inandığı için kullanır ve bunları başkalarına da uygular.
- ❖ Çalışmalara zaman ayırır, etkinlikleri vesile olarak kullanır ve konuklarıyla oralara gider.
- ❖ Görevler üstlenmeye hazırdır.
- ❖ Kendi kendine belirlediği görevleri gün içinde disiplinli şekilde yerine getirir
- ❖ Karşısına çıkan engelleri daha çok “kendini sına- ma” olarak algılar.

## BAHANELER VE SÜREKLİ SORULAN SORULAR

İlgi duyan insanlarla yapılan sohbetler sırasında doğal olarak hep sorular veya itirazlarla karşılaşırız. Bunlar genelde hep aynı sorular olduğu için, onlarla baş etmek kolay. Bu durumda en önemli noktalardan biri, karşıdakinin HAYIR diyemediği için mi akla gelen tüm soruları sorduğu ve itiraz ettiği, yoksa gerçekten ilgi duyduğu için mi sorulara yanıt aradığını iyi anlamaktır. Aradaki farkı görmek çok yararlıdır, çünkü birinci grupta yer alan “türde” insanla zaman kaybetmek hem anlamsız hem de gereksiz yere enerji harcamaktır. İkinci gruptaki türleri tercih ederim. Tecrübelerimden şunu

biliyorum ki, şüpheli yapılarından dolayı köklü şekilde bilgilendirilmek isteyenler, sonunda sizin en iyi ortaklarınız oluyorlar! Ekibimi bu yüzden de her zaman, inandırıcı olması amacıyla, hislerine güvenme yolunda eğitiyorum.

Tabi ki biz de genelde hep bilinen itirazlarla karşı karşıya geliyoruz. Bu nedenle de sizin için bazı itirazları sıraladım ve elimden geldiğince bunlara cevap vermeye çalışacağım:

**İlgilenmiyorum**

Okuduğum bir kitapta buna güzel bir yanıt vermişlerdi: “Anlayabiliyorum. Bu iş herkese göre değildir. Fakat cevabınızı daha iyi anlamak için, şunu sormama izin verin: Tam olarak neye ilginiz yok, daha çok para kazanmaya mı yoksa daha fazla zamana sahip olmaya mı?”

(Bu tabii ki şaka. Konuştuğum kişi “ Henüz değil kutusu”na girer.)

**Eşim bu işe karşı**

Gözlemlediğim kadarıyla bu durum çok sık yaşanıyor, özellikle de çiftlerden biri sadece tek başına bilgilendirilmiş olduğunda. Bunun içindir ki, çiftlerin her zaman birlikte görüşmeye katılmaları gerektiğini düşünüyorum.

Ama genelde işi yapacak olan taraf bir kişi olduğundan ona şöyle söyleyebilirsiniz: “Desene işi sadece sen yapacaksın”☺ Bu cümleyi gülerek söylemeniz gerekiyor...

## DESENE İŞİ SADECE SEN YAPACAKSIN☺

**Zamanım yok!**

Zaman planlaması yapalım. Böylece ne kadar zaman ayıracağına kendin karar verebilirsin. Başlangıçta haftada birkaç saatini ayırırsın, daha sonra bunu arttırabilirsin. Bu tamamen senin elinde... Ayrıca bu işin sana şuan yaptığın işten daha fazla para kazandıracağını bilseydin, zaman konusunu yeniden değerlendirirdin!

**Param yok!**

İşte mesele de bu zaten. Bizim amacımız para kazanmak, kaybetmek değil.

Kaç yaşındasın?

- 30

Tam 30 senedir nefes alıyorsun şu Dünya hayatında ama bu işe girmek için X TL paran yok! Sence bu normal mi?

Peki, bu iş para kazanmak için geçerli bir sebep değil mi?

Asıl mesele şu; Bu Dünya’da kaç yıl daha nefes alacaksın ama senin yine köşe de ayırdığın X liran olmayacak?

Hadi gel bu parayı toplayalım... Senden para istediğinde borç verebileceğin kimler var. Onları arayıp borç isteyebilirsin!

- Ben Borç isteyemem...

- Borç para isteyememek mi yoksa borç para isteyecek durumda olmak mı daha kötü?

Ben senin bir daha bu duruma düşmeni istemediğim için sana bunu sundum. Bunu sadece bir kere yapacaksın, sonra da paranı kazanmaya devam edeceksin.

(susun ve sadece gözlerinin içine bakın)

### Çevrem yok

Bu işi başlatabilmek için çevrende 1000 kişi olması gerekmiyor. İş yapabilecek 5 kişi buluyorsun. Daha sonra da onların 5 arkadaşıyla konuyorsun ve kısa bir süre sonra 30 kişilik ekibin oluyor. Sonra yeni katılanlar da kendi 5 arkadaşıyla konuşunca 155 kişilik bir organizasyona ulaşıyorsun. Bu şekilde çok rahat 1000 kişiye ulaşabilirsin. Düşün, bunu sadece 5 kişiyle yapabilirsin. Bu şekilde ilerlersen, hayatın boyunca yabancı bir insanla tanışmak zorunda kalmayacaksın.

Mesele inanç meselesi, çevre meselesi değil!

Kaldı ki, çevrende tanıdığın insanlar mı daha çok yoksa tanımadıkların mı? Bizim işimizin en güzel yanı, bu projeyi tanımadığımız insanlara da sunabiliyor olmamızdır☺

### İkna yeteneği lazım

Bu işte başarılı olan herkes kendi kendini ikna eden insanlardır. Bir başkasının ikna ettiği kişiler, bir süre sonra zaten işi bırakıyorlar. Bu nedenle bizim kimseyi ikna etmeye ihtiyacımız yok! Biz sadece planı gösteririz, elekten geçebilenler bize katılır ve bizimle birlikte yola devam ederler.

### Biliyorum ben bunu

Biri bana böyle dediğinde, nasıl bir cevap veriyorum biliyor musunuz ve gerçekten ciddiylim: Bildiğini hiç sanmıyorum. Çünkü bilseydin, yapardın! Herkes otomobilin ne olduğunu biliyor fakat ayrıntıları da bilmiş oluyor mu acaba bu durumda? Her otomobilin farklı özellikleri vardır. Beygir gücü, motor hacmi, süspansiyonları, kapasitesi, emniyeti, hızlanma süresi, yakıt tasarruf oranları, taşıma kapasitesi vb. Eksantrik zincirini çoğu kimse bilmez. Ama onu ustasına sorduğunuzda, size saatlerce o zincirin ne işe yaradığını anlatabilir.

O zaman o kişiye neyi bildiğini bir sorun bakalım. Doğruyu söylemek gerekirse, aynı kişiye bu işten ilk yerine ikinci olarak bahseden olmamızı, büyük bir avantaj olarak görüyorum. Muhakkak size de olmuştur hayatta: Kısa bir zaman farkıyla bir konu size iki kez ulaşmıştır ve siz de kendinize çok kısa zaman içinde bu konuyu ikinci kez duyuyorum, bari şimdi ilgileneyim! Demişsinizdir.

### Bana kazanacağımın garantisini verir misin?

Sana bir tek şeyin garantisini verebilirim: Bir gün hepimiz öleceğiz! Başka hiçbir garanti veremem☺ Bu işe herkes dâhil olabilir. Ama katılan herkes %100 çok para kazanacak diye bir kural yoktur. Kazanamayacak diye de bir kural yoktur. Kimler kazanabilir? Sabırlı olan ve yapılması gerekenleri yerine getiren herkes, ama istisnasız herkes muhakkak kazanır. Çünkü bu aynı zamanda adil ve şeffaf bir ticarettir.

Çok pahalı

**Bu genelde, “ürün satışı”na takılmış olan ve ağ çalışması farkını daha anlamamış olanların konusu.** Günümüzde kim, tek bir bakışta bir ürünün değerini biçecek durumda ki? Neyle kıyaslayacaksınız? Kime göre ve neye göre pahalı? Hangi özelliklere göre pahalı?

Ben sana resmen bir takım elbise alabileceğin bir bedel ile iş kurma fırsatı sunuyorum. Aynı bedeli ödeyerek biraz önce konuştuğumuz miktarları kazanabileceğimiz bir ticaret biliyorsan buyur anlat ben seni dinliyorum☺

Ferrari’de bir araba, Toyota da bir araba. İkisiyle de hedeflediğiniz noktaya gidebilirsiniz. Sizi aynı hedefe götürür. Ama bir tanesi daha konforludur ve onunla varacağınız noktaya daha hızlı ve güvenli bir şekilde varırsınız!

Pahalı olan her şey kaliteli değildir, ama kaliteli olan her şey pahalıdır. Yoksa siz kaliteyi ucuza mı almak istiyorsunuz?

### **Herkes yapamaz!**

Ama sen yaparsın. Çünkü sen herkes değilsin!

Eğer nasıl yapılacağını öğrenirsen, sen de yaparsın. Bunun için kitaplar var, bunun için videolar var, eğitimler ve kamplar var. Herkes, bilmediği yeni bir işe girdiğinde bocalar. Hangi iş olursa olsun.

Gece yatıp sabah doktor olmaya karar veremezsiniz. Neşteri elinize almanız için 6 yıl eğitim almanız gerekiyor. Biranda imam olmaya da karar veremezsiniz. Tadili erkân, fıkıh, kelam, hadis vb konuları ilahiyat fakültesinde 4 yıl boyunca işlemeniz gerekiyor. Sadece ders almak da yetmiyor, uygulama yapmanız da gerekiyor.

Ne demişler: “Yarım doktor candan, yarım imam da dinden eder” Yarım networkcü de insanları hayallerinden eder. Neyse ki bizim işimizi öğrenmek 4 ya da 6 yıl sürmüyor. 14 günlük eğitim sürecimizde bilmen gereken en temel noktaları öğrenebiliyorsun. Ve işin en güzel tarafı da yaparken öğrenmedir. İlk adımlarınızı atarken yanınızda mutlaka tecrübeli bir sponsor oluyor. Bu yolculukta sizi sürekli destekliyor. Ta ki kendi adımlarınızı atmaya başlayıncaya kadar.

**Not:** Network Marketing bir deryadır. Her şeyi öğrenmeye ömür yetmez. Çünkü biz bile hala öğreniyoruz. Kendimizi güncelliyoruz. Tamamen her şeyi öğrenip sonra işe başlamaya niyetlenenler, sadece zaman kaybedecekler. Bazı şeyleri yaşayarak öğrenmeniz gerekiyor ve her şeyi bu kitaptan öğrenemeyeceksiniz. Ama uygulamanız gereken en temel adımları öğrenebileceksiniz.

### **Bu işin pürüzü nerede**

Her zaman karşılaştığımız soru, bu işin “zor tarafı”nın hangisi olduğudur. Buna benim standart cevabım var: Zorluğunu buldunuz bile! Bence bazıları zaten bundan dolayı şüpheleniyor, çünkü bu işin tek zorluğu, çok kolay olmasına inanılmasının zor olmasıdır!

Bu işin pürüzü: O da insanların kafasının içinde olan düşünceler! Negatif olan tüm düşüncelerinizi bir kenara bırakmadığınız sürece bu işte ilerleyemeyeceksiniz. Cümleyi olumluya çeviriyorum. Pozitif olan tüm düşüncelerinizi harekete geçirdiğiniz de bu işte ilerleyebilecek ve başarılı olacaksınız.

### **BİR SPONSORUN GÖREVİ**

Tavsiye ticaretinin en temel ilkelerinden biri şudur:

Ne DEDİĞİNİ değil,  
Ne YAPTIĞINI yaparlar.

Bu yüzden de, insanın ekibine iyi bir örnek olması çok önemlidir. Yani, ekibime öğretmek istediğimi, kendimin de yapmaya hazır olmam demektir.

Diğer önemli nokta da, hangi ortağın ciddi olduğunu, hangisinin de olmadığını ortaya çıkarmaktır. İyi bir sponsor, amaçları ciddi olan ortağının elinden tutar ve ona, ekibini kurmak için yardımcı olur.

“LEARNING BY DOING” dediğimiz bir şey var. Yani yaparken öğrenmek. Bu ticareti yaparken öğrenmek gerekiyor. Öğrendikten sonra yapmak değil. İşin ilginç yanı, ben bu kitabı yazacak bilgiye sahip olmama rağmen, hala daha öğreniyorum. Birisi bana bu ticaretle ilgili yeni bir şey öğreteceği zaman çok heyecanlanıyo-



rum ve çocuk gibi seviniyorum. Bilgiye aç olan ve öğrenmesini bilen bir insan, herkesten bir şey öğrenebilir.

Bu ticareti öğrenebilmek için, mutlaka yapmak gerekiyor. Sadece kitaptan okuduklarınızla kalırsanız ilerleyemezsiniz. Bu bilgileri sahada uygulamanız gerekiyor. Uygulamak yetmez tekrar etmek gerekiyor. Nasıl ki biz her gün yemek yiyor su içiyor ve havayı teneffüs ediyoruz ama tüm bunları yapmaktan hiçbir zaman bıkmıyoruz. Bu kitaptaki temel uygulamaları da hayatımıza geçirmemiz gerekiyor.

Kitaptan edindiğiniz bilgilerle başarıya ulaşabileceğinizi sanmak demek, antrenman bilgisi kitabı okuyarak vücudunuzdaki kas kütlesini arttırabileceğinizi düşünmekle eşdeğerdir. Evet, antrenmanı bilimsel olarak yaparsanız daha verimli olur. Bu yüzden teorik bilgi şarttır. Fakat bu da yeterli değil, ağırlığı elinize aldınız: Kaç kez tekrar edeceksiniz, Setler arasında kaç dakika dinleneceksiniz, antrenmanın şiddeti ne kadar olmalı, o gün hangi kas gruplarını çalışacaksınız? Tüm bunları size antrenörünüz söyleyecektir. İşte bu ticaretteki antrenörünüz ise sponsorunuzdur. Doğru sponsor, sizi hedefinize en kısa yoldan ulaştıran bir rehberdir.

Ben ancak, sorular oluştuğunda onları yanıtlıyorum. Bana inanın ki, yeni katılanları bir hafta boyunca teorik bilgilere boğabilirim, nasıl olsa yeterince malzeme var... Fakat şunu da biliyorum ki: Başlangıç dönemi, kolay olmalıdır! İyi bir sponsorsam, yeni ortağım ile sürekli bağlantı içindeyimdir ve yeni dersin vaktinin ne zaman geldiğini iyi bilirim. Yeni ortağımın elinden tutup, ona ilk aylar içinde “eşlik” ettiğimde o zaman tüm ayrıntıları ona ilk günden anlatmama hiç gerek yok. Bir sponsor yeni kişiyi daha ilk günden bütün bilgilere boğduğunda, o zaman ben, bu iş birliğinin pek yoğun olmayacağı şüphesine kapılırım...

Kesin olan şudur ki: Tepeye doğru yükselmek, öğrenme ve gelişme gerektirir. Bu sizin doğal hakkınızdır! Fakat bu zaten kendiliğinden olacağı için ilk ayların asıl hedefi haline dönüşmemelidir. İş ortaklarıma hep şöyle derim: Bir şirkette işe yeni başladığınızda, Genel Müdür olarak yapacağınız işlerin neler olduğunu henüz bilmeniz gerekmez! Ama bu, zaten kendiliğinden bellidir. Yükselme, adım adım olmalıdır. Eğitimler de aynı şekilde...

Bir insana yardım edebilirsin, ama üç insanı sırtında taşıyamazsın!

Ne kadar doğru ve aynı zamanda da problemin kendisi! Özellikle yeni ortakların, “çok ihtiyacı olan” birine yardım etmeye çalıştıklarını biliyorum. İhtiyacı olan insanları aramanın bir anlamı yoktur. Bunun yerine İSTEYEN insanları bulmalıyız.

### Sponsor olmak ve ilgilenmek

Sonsuz derinliğe kadar ulaşan ödeme planımızdan dolayı, sürekli yeni ortaklar arayışı içinde olmanın gerekmediğini eminim ki anlamışsınızdır. Buradaki slogan: Sponsor olmak ve teşvik etmek, sponsor olmak ve teşvik etmek ve yine sponsor olmak ve teşvik etmektir.

Bu işe coşkuyla sarılacak 10 kişi bulduktan sonra hiçbir destek sağlamadan onları “kaderlerine terk etmek” hiç de verimli değildir.

Sahip olduğu tüm “iş bilgisi”ni, sponsor olduğu danışmanlara sunması, her sponsorun sorumluluğu kapsamındadır: Bunlar atılacak ilk adımlar, kendi ağlarını nasıl kuracakları ve nasıl antrenman yapacakları gibi bilgilerdir.

Bir arkadaşla, tanıdıkları ile konuşmasına yardımcı olmak yerine, sponsorluğunu yapmak istediğiniz kişiler aramak, büyük zaman kaybı anlamına geliyor. Tabii ki ilk başlarda zamanınızın %100'ünü, yeni ortaklara sponsor olmakla geçirmek zorundayız. Daha sonra ise, hep daha az ortağa sponsor olacaksınız, çünkü ağırlık, mevcut ortaklara yardım etmek olacaktır. İşte bu, direkt satışla aradaki en büyük farktır!

Ortaklarımız ile ne kadar yoğun çalışırsak, o kadar başarılı oluruz. Onun için de, grubunu mümkün olduğu kadar kendi yakınında kurmak, çok faydalı bir durumdur. Biz yenilere, 3. Veya 4. DERİNLİĞE ulaşmalarında yardımcı oluruz ve buna en çok zamanı ayırırız. Ondan sonra da ekibimiz içinde kiminle daha yoğun iş birliği yapacağımıza karar veririz.

İnsanı hiçbir şey, daha “alt seviyede” olan birinin kolları sıvayarak işe başlamasından daha iyi motive edemez. O derinliklerde yapılan çalışmalar, pahası biçilemeyecek kadar kıymetlidir. Aynı eforu sarf etmeme rağmen, kişiler dört misli daha motiveler. Kendi ortaklarınızı 3. Veya 4. Seviyeye ne kadar hızlı getirirseniz, coşku selini de o kadar hızlı yaratırsınız, çünkü ortaklarımızın gördüğü şu olur: İşler yürüyor! Ben de yapabiliyorum! Yaptığım işten zevk alıyorum! Ve para kazanıyorum!

Ekip hem yeterli derinlik hem de genişlik ölçülerine kavuşup, kendi başına çalışır hale geldiğinde ve siz de sponsor olmaya konsantre olmadan önce “Henüz değil kutusu”nda yer alanlarla ilgilenebilirsiniz: Merhaba Alper, bir ekibi daha yeni başarıya taşıdım, onlar şimdi kendi başlarına çalışabiliyorlar ve bana da böylece yeni birini teşvik etmem için vakit doğdu. Birlikte çalışmak harika bir fikir olur diye düşünüyorum... Ne dersin?

Bilgi akışı pürüzsüz işliyorsa, inanılmaz bir avantaja sahibiz demektir. Daha önce de belirttiğim gibi bilgiler

hep YUKARIDAN AŞAĞIYA doğrudur. SORULARDA durum başkadır. Onlar ise AŞAĞIDAN YUKARIYA doğru giderler. Bu, sponsorunuz ile muhakkak konuşmanız gerektiği anlamına gelir. Yardımcı olamadığında o da, kendi sponsoruna soracaktır. Bu çok önemlidir ve kesintisiz bir eğitimin garantisidir.

## KAPANIŞ

Başlayabilmeniz için size birkaç güçlü argüman verebildiğimi umut ediyorum. Ve tabii ki sizi aşırı çok bilgiye boğmadığımı... Ama çok olduysa da, ihtiyacınız olmayanları şimdilik unutun ve yapmak istediklerinizi, kendinizi nasıl iyi hissediyorsanız öyle yapın!

Bu kitabı birkaç hafta veya birkaç ay sonra yeniden okumanızı tavsiye ederim. Size, o zaman konuya daha başka gözle bakacağınızın garantisini veririm! Bu tecrübenin oluşmasını sağlayan kişi sadece ben değilim. Birkaç ay sonra, bambaşka bir insan olacaksınız, değişeceksiniz. Şuanda bile değişiyorsunuz... Çünkü insan hep, o anda içinde bulunduğu durum ile bilgileri alıyor.

Başkalarıyla bu konu hakkında konuştuğumuzda “içinizdeki sesin” neler dediğine muhakkak kulak verin. İyi şeyler söylemiyor gibiyse, yaptığınızı kesinlikle sorgulayın. Belki birini, o tam istemeden ikna etmeye çalışıyorsunuzdur. Ya da bu branşa karşı olumsuz bir tutum içinde olan biriyle tartışıyorsunuzdur. İçinizdeki ses olumlu şeyler söylemiyorsa, o an bir şeyleri yanlış yapıyorsunuz demektir.

Ancak bu da sorun değil. IBM müdürüne bir gün, şirketin en tepesine nasıl gelinir diye sormuşlar. O da, hata oranınızı iki misline çıkarın! Demiş.

Unutmayın ki, daha önce ayak basmadığınız topraklara ayak basıyorsunuz ve “mesleki tecrübeler” edinmek için zamana ihtiyacınız olacaktır. Bende ve ekibimde de

durum aynısıydı. Kararlar verdik, uyguladık ve sonra da izledik. İyi olanlar hangileriydi? Neleri düzeltmemiz gerekiyordu? Her biri için %100'lük bir çözümün bulunması hiçbir zaman mümkün olmayacaktır.

Bunun dışında, mükemmel bir cümle veya mükemmel bir konuşma diye bir şey de yoktur. Bunu da kabul etmek zorundayız. Fakat size, tecrübe edindikçe daha iyi olacağınıza dair söz verebilirim!

En iyi hoca, tecrübedir. En iyisi de, dersini hep her kişiye özel verir!

Bu noktada, yıllardır yanımda olan ve bana bu kitabın oluşmasında bilgi ve becerileriyle eşlik eden herkese teşekkür etmek isterim.

Peki, başlamanız için size net önerilerim hangileridir?

Bir değişiklik yapmanız için gerçekten bir sebebiniz olup olmadığını düşünün. Sonra da karar verin. Bunu sponsorunuza bildirin ve kendisinden başlangıç görüşmesi için randevu alın. Bu görüşmeye en iyi arkadaşınızı davet edin (sürat konusunu hatırlayın...). Ondan sonra da başkalarına vermek üzere hedeflerinize uygun miktarda kendinize araçlar temin edin (kitap, Video, seminer bileti, tarafsız bilgiler vb.) Sponsorunuz ile ortaklaşa yapacağınız görüşmelerin tarihlerini randevu defterinize not alın. Sonra da ne olursa olsun bir yıl boyunca bu işte kalma yükümlülüğünü üstlenin.

Kişi kendini adayana kadar içinde geri çekilip çekilme konusunda bir kararsızlık yaşar. Bu her zaman verimsizliğe yol açar, girişimciliği ve yaratıcılığı olumsuz etkiler. Temel bir gerçek vardır ki, bunun yadsınması sayısız düşünceyi ve harika planı öldürür; kişi kendini bir amaca adadığında, evren onunla iş birliği

yapar. Başka türlü asla oluşmayacak güçler ortaya çıkarak kişiye yardım eder. Kişinin verdiği karar sonucunda kendini destekleyen bir olaylar zinciri gerçekleşir; aklının ucundan bile geçmeyen her türlü beklenmedik olay ve yardımla karşılaşır. Düşleyeceğiniz her şey için yola koyulabilirsiniz. Yüreklilik, içinde zekâyı, içsel gücü ve dayanıklılığı barındırır.

Hemen başlayın!

Bir tavsiyem daha var:

Bir insanın değerini görün!

Bu işi ciddi bir şekilde yapmak isteyen birini tanıyor-sanız, onu muhakkak bütün gücünüzle destekleyin. Bu insanın sizin için önemli olabileceğinin, sizin de o insan için önemli olabileceğinizin bilincinde olun.

Elmanın içindeki çekirdekleri herkes sayabilir, ama çekirdeklerin içindeki elmaları kimse sayamaz. Kimse hakkında ön yargıda bulunmayın!

Hayatınızda başarılar diler, kararınızın bu harika branştan yana olmasını dilerim. Ve tabii ki, benim de bu kararı teşvik etmiş olmamı umut ederim. Çünkü bununla çok gurur duyarım! Bir dahaki etkinlikte sizinle bir araya geleceğimden dolayı mutluyum!

Sizin başarınıza...

## AYDIN ALAS KİMDİR?

### Eğitim ve iş hayatı

30 Ekim 1982’de Düzce’nin Akçakoca ilçesinde doğdu. İlk ve orta öğretimini Düzce’de, Üniversiteyi de İstanbul’da tamamladı.

Marmara Üniversitesi “Spor Yöneticiliği” bölümünden mezun oldu. (2005)

Vatani görevini Kuzey Kıbrıs’ta Spor Salonu sorumlusu olarak yaptı. (2006)

Askerden sonra şansı yine yaver gitti ve İstanbul Büyükşehir belediyesinde spor tesisleri işletmelerinde bölge sorumlusu olarak çalışma hayatına başladı. İşini çok iyi yapıyordu. Çalışmaları biriminde neredeyse herkesin dikkatini çekmişti. Daha sonra müdürlüğe terfi etti, ancak ne olduysa ondan sonra oldu. Sonra da ödüllendirildi ve işten çıkartıldı☺ (11.01.2011)

Şimdi sözü devralıyorum;

İşte tam da bu noktada hayatımı sorguladım. Atacağım her adıma üst amirlerimin karar vermesinden dolayı zaten mutlu olmadığımı fark etmiştim. Ne zaman hastalanacağıma bile onlar karar veriyordu! İstedğim zaman izin alamıyordum ve özgür değildim... Kendime ait bir hayatım yoktu! Ama bu zaten işimin bir parçası diye düşünüp kendimi frenliyordum. İşten çıkartıldığım gün, freni tamamen bıraktım, hatta geri vitesimi bile söktüm! Çünkü Dünya’ya sadece bir kere gelmişim ve başkalarının düşüncelerine göre hareket etmek zorunda değildim. Tüm bu sorular beni maaşlı olan tüm işlerden soğuttu ve kendimi en iyi şekilde ifade edebildiğim girişimciliğe yöneltti.

### Girişimcilik hayatım

Ağ pazarlaması ile henüz bir üniversite öğrencisiyken tanıştım. O günden itibaren bu sektörün hayatıma yön vereceğini anlamıştım. Çünkü bu ticaret evimizden bile yürütülebileceğimiz olağanüstü güzelliklere sahipti. Bir kişinin %100 Performansı yerine, 100 kişinin % 1’lik performansının toplamını size yansıtan adil bir yanı olması beni büyülemişti. Küçük bir sermaye ile büyük kazançlar elde edilebilen muhteşem bir gelir kapısının adıdır tavsiye ticareti.

Mekân açmayı da düşündüm elbet. Ya da başka fikirleri harekete geçirmeyi. Girişimcilikle ilgili çok seminere katıldım, kitaplar okudum ve eğitimler aldım. Ancak hepsinin temelde gelip dayandığı bir nokta vardı: Sermaye!

İş kurmak kolay değil, mekân açmak kolay değil. Ama sermayeniz varsa, en azından bir şansınız olabilir. Büyük bir iş kurmak için, büyük sermayeler gerekiyor. Ben hiçbir zaman, aynı anda birkaç banknotu bile yan yana göremediğim için, bu fikir bana hep uzak geldi. Bu nedenle, en az para ile en çok kazanca ulaşmayı hedefledim ve karşıma çıkan en akıllıca sektör ağ pazarlaması oldu. Bu yüzden bu sektörü seçtim. Aslında beni buraya iten şey, imkansızlıklarımdı.

### Gelişim yolculuğum

Başarılı olan herkesin çıraklık, kalfalık ve ustalık dönemi vardır. Bir konuda usta olabilmek için, en az 10 bin saatlik bir deneyime ihtiyaç duyulur. Mesleğiniz ne olursa olsun, on bin saat kuralı tüm Dünyada geçerlidir. Bir konu üstünde çalışarak ve pratik yaparak elde ettiğin tecrübelerin toplamda 10 bin saat olmalı ki, o alanda ustalaşıp olası her şeyi tanıyabilsin ve ona göre daha uygun kararlar ile yoluna devam edebilsin. Bu da size

başarıyı getirir ve 10 bin saat kuralı için en önemli nokta burasıdır.

2005 yılından 2011 yılına kadar yarı zamanlı, daha sonrasında ise Full Time olarak ağ pazarlaması sektörünün içindeyim. Bu yolculuğumun yaşamımın sonuna kadar devam edeceğini biliyorum, çünkü bu sektörün bir parçası olmaktan dolayı çok mutluyum.

Bu sektörün bana katmış olduğu en iyi alışkanlık, kitap okumak. Her gün okuyor ve kendimizi güncelliyoruz. Gelişimimizi devam ettiriyoruz çünkü gelişim durduğu an yaşam da durmuş demektir!

Bu sektöre adım attığım günden itibaren kendimi geliştirmem gerektiğini anladım. Edinebildiğim kadar bilgi edindim. Kaç tane seminere katıldığımı hatırlamıyorum bile. Hatta Türkiye’de ki eğitimler bana yeterli gelmediği için belirli peridolarda yurt dışına çıkıp eğitimler aldım. Mısır, Moskova ve Dubai gibi ülkelerde düzenlenen eğitimlere katıldım.

Yeni bir şeyler öğrenip uygulamak için can atıyorum ve bunu alışkanlık haline getirdim.

Tavsiyem; ekibinize daha kaliteli bir hizmet vermek istiyorsanız, eğitime ödeyeceğiniz paraya acımayın. Çünkü o bir gün size mutlaka geri dönecek. En iyi yatırım, insanın kendisine yaptığı yatırımdır.

## HEDEFİM,

### NETWORK MARKETING’İN BİR MESLEK OLDUĞUNU TÜM TÜRKİYE’NİN EN İYİ ŞEKİLDE ANLAMASINI SAĞLAMAK VE ONU HAKETTİĞİ NOKTAYA TAŞIMAK

Bizim milletimizin bir iyi bir de kötü huyu vardır. Kötü olan tarafımız, her şeyi bildiğimizi zannetmemizdir. Bu yüzden jetonlarımız çok geç düşer. Ama düştüğü zaman da tam düşer☺ Bu yüzden yurtdışı merkezli birçok firma, Türkiye pazarına girmek ister. Çünkü Türkler bir şeyi istedikleri zaman söküp alırlar. Bunlar onu çok iyi biliyor ve maalesef bizi bu noktada da kullanıyorlar. Çünkü biz bir zamanlar Dünya’yı fethetmiştik!

İyi olan tarafımızı ise zaten söyledim: bir şeyi istediğimiz zaman söküp alabilmemiz. Ya da istemediğimiz hiçbir şeyi, zorla bize kimsenin hiç kimsenin yaptıramaması... Tarihte ve şimdi, Ülkemizi işgal etmelerine izin vermememiz de buna verilebilecek en güzel örneklerdendir.

Sorular şunlar: Bir ülke sadece fiziksel olarak mı işgal edilebilir? Ekonomik olarak işgal edilemez mi mesela? Neden Amerika menşeli yüzlerce Network Marketing firması var? Neden Amerika’da Network Marketing sistemleri üniversitelerde ders olarak okutuluyor ve bu mesleği yapanlar saygınlık görüyor? Neden Bill Clinton zamanında bu sektörü öven cümleler kullanmıştır? Neden Donald Trump’ın kendisine ait Network Marketing şirketleri vardır? Acaba tüm bunların nedeni, ekonomik anlamda diğer ülkeleri hortumlamak olabilir miydi? Bu şirketlerin perde arkasındaki sırlar nelerdir? Biraz uyanalım istiyorum. Neden Türk şirketlerinin bu sektörde başarılı olamayacağına inandırıldık?



İnsanlar neden Ağ Pazarlaması sektöründe başarılı oluyor? Daha önceki firmalarda çalışırken hep şöyle söyledik: 100.000 kişi sisteme kayıt olur ama sadece 1000 kişi para kazanır ve bunların içinde de 10 kişi çok iyi para kazanır. Bu kurala kendimizi inandırmıştık ve gerçekten istatistiki veriler bize bunu açıklıyordu. Ama şimdi kurallar değişti. Tavsiye Ticareti projemize dâhil olan herkes ama herkes %100 kazanıyor. Bu ticarete kaybetmek yok. Satış yapamayan insanlar bile kazanıyor. Çünkü adı üzerinde, bu satış ticareti değil, tavsiye ticareti©

Buradan tam olarak şu sonuç çıkar: Eğer herkes istisnasız kazanacaksa ve bunun için satış yapmak gerekmiyorsa birçok kişi projeye dâhil olacak. Başarılı olan her bir proje bu mesleğin itibarını arttıracak gibi, başarısız olan projeler de mesleğimizin itibarını yerle bir edecek! Ama biz buna izin vermeyeceğiz. Karalamalara karşı dik duracağız. Bizi başka firmalara benzettiklerinde susmayacağız ve gerçekleri insanların yüzlerine haykıracağız. Bunun için geçmişinde insanları mağdur etmiş olan firmaları da iyi tanıyacağız. Evet, onlara benzediğimizi ama farklı olduğumuzu anlatacağız.

Dostum şeref YUMAKLI'nın hoşuma giden bir cümlesi var: **"Kamyonda da tekerlekler var, otobüste de... Ama birisi mal taşıyor, diğeri de can taşıyor. Biz can taşıyoruz"**.

Biz bu canları taşıdıkça, insanların yaşam standartları yükselecek ve aileler huzura kavuşacak. Bizler para kazandıkça, esnafın daha çok yüzü gülecek, çünkü alışveriş artacak. Alışveriş arttıkça, ekonomi iyileşecek. Ekonomi iyileştikçe de Ülkemiz daha güçlü hale gelecektir. Yani bildiğiniz kelebek etkisi...

Bu ticaretin içerisinde olanlar, aynı zamanda ekonomik bir savaşın içinde olduklarını da unutmamalıdır.

Artık bir Türk firması var ve Dünya'ya açılıyor. Dünya'da dönen her bir ciro artık bizim ülkemize giriyor. Bunun ne anlama geldiğini iş adamları ve siyasiler çok iyi bilirler. Umarım vatanını seven her bir ağ pazarlamacısı da bunu yakında kavrayabilir.

Umuyorum ki, daha fazla insan tavsiye ticaretine dâhil olur. Umuyorum ki Tavsiye Ticareti, Türkiye'de üniversiteler de ders olarak okutulmaya başlanır. Umuyorum ki bir gün çocuklar, kendisine büyüyünce sen ne olacaksın diye sorulduğunda; **"BEN BÜYÜYÜNCE NETworker OLACAĞIM"** diyebilirler. İnşallah o günleri de göreceğiz. Ama bunu sağlamak yine bizim kendi ellerimizde.

Bu mesleğe bakış açımızı değiştirdiğimizde, hayatımız da değişecek...

Her şey gönlünüzce olsun, sevgiyle kalın.

Yazar ile iletişim;  
facebook.com/aydinalas  
instagram.com/aydinalas  
aydinalas.com  
aydinalas@gmail.com

