

„Csak ezt meg ne tudják!”

Nagy sikert aratott a nemrégiben indult Az én történetem rovatunk. Számos izgalmas és tanulságos történet érkezett szerkesztőségi címünkre, és ígéretünk szerint a legjobbakat le is közöljük. Továbbra is várjuk sikertörténeteiteket, hogy megoszthassuk az olvasókkal!

EZT MONDTA EDINA MAMÁJA, AMIKOR MEGTUDTA, HOGY A LÁNYA ÉS A VEJE MIRE KÉSZÜL. ŐK VISZONT CSAK EGYMÁSRA HALLGATTAK, IGENT MONDTAK ÉS ELKEZDTÉK. AZ ÉVEK ALATT SOK MINDEN TÖRTÉNT KÖRÜLÖTTÜK. EGYBEN MA MÁR BIZTOSAK: TOVÁBBÖRÖKÍTHETŐ, SZIMPATIKUS VÁLLALKOZÁST HOZTAK LÉTRE, AMIBEN NEM RIVALIZÁLNAK, HANEM TÁMOGATJÁK EGYMÁST.

Amióta összekötöttük az életünket, mindig azon járt az agyunk, hogy mit lehetne még tenni egy jobb életért. „Gyárilag” mérnök és tanár emberek vagyunk. A fizetésünkön kívül, ahogy annak idején mondták, tisztességesen megéltünk, bár a munkánk mellett mindig volt egy kis „mellékes”, pénzt hozó tevékenységünk is. Hogy miért? Mert jobban szerettünk volna élni. Amikor nyugaton jártunk, mindenütt azt láttuk, hogy a hozzánk hasonló egyetemi oktatók nagyságrenddel jobban élnek. Akkor ez nekünk is jár, gondoltuk. Egészséges elégedetlenségünk vitt előre: a főállásunk mellett másodállású vállalkozást alapítottunk, utána nyelviskolát. Arra vállalkoztunk, amihez értettünk. És egyre több



hasonlóan elégedetlen emberrel találkoztunk. Az egészséges elégedetlenség azért nagyon fontos, mert ha nem így lenne, az emberiség még mindig gyertyával világítana. Nem panaszkodtunk, dolgoztunk, és meglett az eredménye is. Igen ám, de ehhez mindig személyesen mi kellettünk, időnként heti 7 napon át, akár napi 10 órában is. Két gyerek mel-

lett ez nem lehet egy életre szóló perspektíva, ugye? Nem úgy akartuk felnevelni őket, hogy cédulákon kapnak használati utasításokat, aztán: „Csók, anyu”. Tegyük még hozzá: akármilyen jó szakember vagy, egy idő után jönnek a fiatalabb trónkövetelők.

Úgy döntöttünk, ezt nem várjuk meg. Arra törekedtünk, hogy legyen egy közös ügyünk, ahol minden eddig tanultat hasznosíthatunk, sőt! További ismereteket szerezhethetünk, és a többi ember javára is fordíthatjuk. A mai világban ez azért is fontos, mert körülöttünk is egyre többen veszítik el az állásukat. Ők felismerik, hogy a képzett MLM-es nem segítőkért jár, nem halat kér, hanem megtanul halászni. Mondják, hogy a magyar ember mindig csak vár. Lehet, de csak akkor, ha nem lát kiutat, ha nem nyitják fel a szemét. MLM-re váltani a legtöbb embernek olyan, mint egy szervátültetés. Először fél tőle, de ha sikerül, kapott egy új esélyt. Tény, hogy vannak buktatók, és balgaság azt hinni, hogy az MLM-es hálózatépítés mindig fenéig tejfel. Csinálni kell, és majd a tett és az eredmény összekovácsol bennünket. Ha felkaroljuk az egyes emberek problémáit, olyan közösséget tudunk építeni, ahova szívesen jönnek, mert érzik, hogy fontosak.

A cég, amelyiknek segítettünk Magyarországon elindulni, a regeneráció több ezer éves egészségfilozófiáját követi és a középpontban az ember áll. Az előbbi a férjem szakterületével rokon, az utóbbiba én vettem bele magam. Ahogy telnek az évek, és gyűlnek a tapasztalataink, egyre inkább hiszünk abban, hogy ha összerakjuk az embert, összeáll az üzlete is. Ehhez nekünk is fejlődnie kellett. Például hallgatni a felsővonalunkra. Egy-két évet biztos elvesztegettünk, amikor „dedős” dolognak tartottuk, hogy a céljainkat leírjuk, netán álomtablót készítsünk. Csinálják ezt az óvodások, nekik való, ők szeretnek képeket kivágni meg ragasztgatni. De továbbmegyek: az édeskevés volt, hogy meg kellett találnunk a saját hangunkat. Akkor indult igazán fejlődésnek a hálózatunk, amikor rendszeres, kitartó munkával másoknak is segítettünk megtalálni a saját hangjukat. A hálózatban ahány ember, annyi egyéniség. Mindenkinek megvan a saját tempója, ami nem feltétlenül egyezik a szponzoréval. Egyértelművé vált, hogy az emberekkel nem bánni kell, hanem törődni. Bánni, mondjuk, a fakanállal lehet, de az étel is jobb ízű, ha addig is törődünk vele, amíg elkészül. A kiváló alap-

anyag még nem elég. Ha csak odatesszük a tűzhelyre, a legritkább esetben fő meg magától. Ha nem törődünk vele, odaég és vége! Így van ez az emberrel is.

Jóska vesszőparipája, hogy „mutass példát, és követnek”. Ahogy haladtunk előre, úgy tanultunk és tanítottunk: eligazodni pénzügyekben, meghallgatni másokat és tervezni. Célokat kitűzni, fontossági sorrendet felállítani és kommunikációban eligazodni. A hálózatépítésben igazán érvényes a mondás, hogy békeidőben könnyű kato-

Egyértelművé vált, hogy az emberekkel nem bánni kell, hanem törődni.

nának lenni. Akkor mutatkozik meg, hogy ki milyen vezető, amikor a gazdasági változások a hálózatot sem kímélik. Ilyenkor kell tudni jövőképet mutatni. Felépíteni a kételkedő hálózatépítőkben, hogy a mai világban másoknak mekkora szükségük van rájuk. Hogy amit ők képviselnek, az másnak is a kilábalás esélyét adhatja.

A sikernek ára van, de a kudarc sincs ingyen. Dönthetsz. A szükséges ismeretek megszerzésére és továbbadására tett erőfeszítéseid kamatostul megtérülnek. Mert – az üzleti világban egyedülállóan – az MLM-ben konkurencia helyett partnereket teremtesz. És megteremtesz még valamit: az alkotó embert. Jutalmad sem marad el, mert: „Mindent megkaphatsz az életben, ha elég embernek segítesz, hogy ők is megkapják, amit akarnak.”

Merjünk jók lenni, merjünk jót tenni. De a legfontosabb, hogy TE merj álmodni!

Dr. Barta József és Barta Edina