



# 7 โทหาคำโตในธุรกิจเครือข่าย

โดย แอนน์ ซิงค์

แปลและเรียบเรียง โดย

Joker & Michael Wu

เยี่ยมชมเว็บไซต์ได้ที่: [www.smart2success.com](http://www.smart2success.com)

## อนุญาตให้คุณขโมยอีบุ๊กฉบับนี้ได้

เอาล่ะ ฟังดูแปลก ๆ เนอะ แต่ว่าบทความนี้ออนุญาตให้คุณนำไปใช้ หรือคุณจะแจก จะทำซ้ำ จะพิมพ์ขึ้นใหม่ หรือจะส่งต่อ ล้วนแต่ให้สิทธิ์คุณทำแบบนั้นได้

บทความในชุดนี้มีมูลค่า 195 US\$

ตกลงแล้ว มันหมายความว่ายังไงกันแน่ เอาเป็นว่า คุณสามารถขายอีบุ๊กฉบับนี้ในราคาที่คุณต้องการได้เลย หรือคุณจะเก็บไว้ทำกำไรสักเท่าตัวก็ย่อมได้ หรือคุณจะใช้มันเป็นโบนัสสำหรับใช้กับเว็บไซต์ของคุณ หรือคุณจะนำไปจัดพิมพ์เป็นรูปเล่มได้ตามคุณต้องการ หรือคุณอาจส่งต่อให้ทีมงานคุณใช้ หรือสำหรับให้ดาวน์โหลดจากเว็บไซต์ของคุณก็ตามแต่ เพื่อช่วยเหลือทีมงานของคุณในการทำธุรกิจของพวกเขา หรือว่าคุณอาจจะส่งให้เพื่อน ๆ อ่าน ซึ่งเขาอาจสนใจเนื้อหาจากอีบุ๊กนี้ ก็ให้เป็นสิทธิ์การตัดสินใจของคุณเลย ซึ่งเป็นไปตามเจตนารมณ์ของผู้เขียนที่เขานุญาต โดยไม่คิดค่าลิขสิทธิ์แต่อย่างใด

มีเงื่อนไขเดียวจากผู้เขียนขอไว้ คือ ห้ามคุณปรับเติมเสริมแต่ง หรือดัดแปลงเนื้อหา

### เท่านั้นพอ!!

ในอีบุ๊กฉบับนี้ คุณจะเปิดโลกและรู้ซึ่งถึงความจริงเกี่ยวกับ คำวางโลกของธุรกิจเครือข่าย คุณจะได้พบพื้นฐานเบื้องต้นอันเหลือเชื่อ ซึ่งจะช่วยให้คุณประหยัดเวลาอย่างมหาศาล ไม่ต้องสูญเสียเงินทอง และหลีกเลี่ยงเรื่องปวดเศียรเวียนเกล้าอีกมากมายในธุรกิจที่คุณทำ

ไม่เพียงแต่เท่านั้นนะ มันยังให้ความรู้เกี่ยวกับคุณค่าการตลาดที่คุณไม่เคยรู้มาก่อน จงอ่านและเรียนรู้ความจริงที่ถูกต้องเสียแต่วันนี้ เพื่อการประยุกต์ใช้ในวันข้างหน้า เชื่อกันดี ความพยายามอ่านจนจบ ไม่ทำให้คุณสูญเปล่าแน่นอน และเมื่ออ่านจบและคุณได้ใช้ความรู้จากมันแล้ว มันจะประกันผลลัพธ์ของคุณอย่างน่าอัศจรรย์ใจเลยทีเดียว

## Contents

คำโกหกที่ 1: ทุกคนคือพุ่มหวังของคุณทั้งนั้น !!!	7
คำโกหกที่ 2: เราไม่ได้ขาย! เราแค่แบ่งปันสินค้าให้ลองกินลองใช้!	13
คำโกหกที่ 3: ใครๆ ก็ทำได้!!	17
คำโกหกที่ 4: เราสร้างธุรกิจนี้เพื่อคุณ	21
คำโกหกที่ 5: สินค้าของเราเจ๋งที่สุด!!!	25
คำโกหกที่ 7: ระบบที่ได้รับการพิสูจน์แล้ว	37

ถึงเพื่อน ๆ ที่รัก

ถ้าคุณรู้สึกว่าคุณกำลังพยายามดิ้นรนอย่างหนักในธุรกิจเครือข่ายและยังไม่เห็นผลลัพธ์ใด ๆ เกิดขึ้นกับคุณแล้วละก็ หนังสือเล่มนี้เหมาะกับคุณมาก

คุณเคยรู้สึกอะไรทำนองนี้มั๊ย? - มันต้องมีวิธีที่ง่ายกว่านี้สิ! - มันไม่ควรจะยากขนาดนี้นี่นา!?

ฉันละคนหนึ่งที่คิดแบบที่ว่านั่น

เกือบสองปี จากการร่วมประชุมอย่างเต็มเปี่ยมด้วยความศรัทธา โทรท้านัดและแสดงแผน เปิดโอกาสทางธุรกิจ จนในที่สุดฉันก็มาถึงทางตัน

ผลจากการทำงานอย่างทุ่มเทอย่างหนัก นอกจากไม่มีผลลัพธ์แล้ว สิ่งที่เกิดขึ้นแก่ฉัน ก็คือ หนี้สินกับกองสินค้าที่ยังขายไม่ออก และเพื่อนอีกเพียงไม่กี่คนที่ยังยอมพูดคุยกับฉัน

คุณอาจจะพอเข้าใจสภาพของฉันตอนนั้นก็ได้อ (เพราะดีไม่ดีคุณก็กำลังอยู่ในสภาพนี้)

ที่แย่ที่สุดก็คือฉันนั่งคิด นอนคิด ตีลังกาคิดยังไง ฉันก็ยังไม่เข้าใจอยู่ดีว่า ฉันทำอะไรพลาดตรงไหน ฉันทำทุกสิ่งที่ถูกสอนมา อันที่จริงขอบอกเลยว่าฉันทำดียิ่งกว่าที่ได้รับการสอนมาซะด้วยซ้ำ ฉันเป็นนักจัดจำหน่าย ชนิดที่ใคร ๆ ก็อยากเป็น

แต่ฉันก็ไม่ได้เจียดใกล้ความฝันที่จะมีอิสรภาพทางการเงินเลยซักนิด

ฉันเลยเริ่มหาคำตอบว่าอะไรเป็นสิ่งที่อุปสรรคต่อความสำเร็จของฉัน

เข้าประเด็นดีกว่า เขาเป็นว่าไป ๆ มา ๆ ฉันก็พบคำตอบว่าทำพลาดตรงไหนในที่สุด และนั่นยังทำให้มุมมองของฉันต่อธุรกิจนี้พลิกจากหน้ามือเป็น หลังมืออีกด้วย

ฉันอยากแบ่งปันสิ่งที่ฉันค้นพบว่า:

## เกือบทุกอย่างที่คุณถูกสอน ถึงการสร้างธุรกิจเครือข่าย ล้วนเป็นเรื่องเหลวไหลบัดชบอย่างสิ้นเชิง !

จะบอกให้ว่าทำไม: ธุรกิจนี้ดำเนินอยู่บนวิถีของการให้คนตาบอดเดินนำค้ำทางให้คนตาบอด

ธุรกิจเครือข่ายไม่เหมือนธุรกิจอื่น ๆ เพราะว่ามันเป็นโอกาสทางธุรกิจเพียงอย่างเดียวที่ถูกบอกต่อและออกสู่มหาชนในวงกว้าง ใน scale ที่ใหญ่นี้ ผู้คนทั่วไปต่างถูกบอกเล่าเหมือน ๆ กันว่า เป็นธุรกิจที่ใคร ๆ ก็สามารถทำได้ในทันที โดยไม่จำเป็นต้องมีประสบการณ์อะไรเลย

ตัวอย่างที่บริษัทหนึ่งมักพูดกับผู้จัดการฝ่ายขายของบริษัทฯ เสมอ “คุณไม่จำเป็นต้องเป็นมืออาชีพ ก็

สามารถประสบความสำเร็จได้”

‘ไม่อยากเชื่อเลย ให้ตายเถอะ

ข้อความหายหน้านี้ ถูกถ่ายทอดต่อแก่ผู้คนมากมายที่ก้าวเข้ามาในธุรกิจนี้

กว่า 95% ของคนที่เข้ามาเกี่ยวข้องกับธุรกิจเครือข่าย ไม่มีความรู้ในเทคนิคการขาย หรือความรู้ในทางธุรกิจเอาเสียเลย

สิ่งนี้เองทำให้เกิดผลข้างเคียงที่เป็นพิษร้าย

นั่นคือ การผสมปนเป่าวันมและความกระตือรือร้นแบบผิดๆ ความเข้าใจผิดๆ เรื่องที่บิดเบือน และท้ายที่สุด รวมเป็นการโกหกคำโตที่ถูส่งทอดจากรุ่นสู่รุ่น

นี่คือสิ่งที่เกิดขึ้น เมื่อคุณไปพบคนที่ไม่มีพื้นฐานเรื่องการขายหรือการตลาด มาบอกให้คนที่ไม่เคยมีพื้นฐานเรื่องการขายหรือการตลาดเช่นกันให้ออกไปขาย ทำการตลาดหาเงิน

เทคนิคบางอย่างก็ต้องมีพื้นฐานการขายอยู่บ้าง แต่ส่วนใหญ่มันเก่าไม่ทันยุคสมัยเสียแล้ว มันอาจจะเคยได้ผลดีในปี ค.ศ. 1984 แต่ไม่เหมาะในปี ค.ศ. จากนี้ไปอีกแล้ว

เห็นหรือยังว่าไม่เพียงแต่วิธีขั้นพื้นฐานของธุรกิจเครือข่ายไม่ได้ผลแล้ว มันยังบ่อนทำลายภาพพจน์ตัวธุรกิจซะเองด้วย นั่นคือเหตุผลที่ว่าทำไมคุณทำงานอย่างหนัก แต่กลับยังไม่เห็นผลลัพธ์

อาร์มภทมาตั้งยาว สุดท้าย ฉันจึงลองทำทุกสิ่งทุกอย่างที่ตรงกันข้ามกับที่ upline ของฉันสอนมาทุกข้อ และเชื่อมั๊ย? ฉันไม่เพียงแต่เริ่มเห็นผลลัพธ์ แต่ผลลัพธ์มันมาเยอะชนิดที่ว่ามันท่วมตัวฉันเลยด้วยซ้ำไป

ฉันเปลี่ยนจากหาผู้มุ่งหวังที่นับวันยิ่งหาเพิ่มอย่างยากขึ้นทุกห้าเดือน กลายเป็นมีคนมาขอสมัครเพื่อร่วมงานกับฉันเยอะจนรับมือแทบไม่ทัน

โดยไม่ยึดติดกับวิถีแบบดั้งเดิมของธุรกิจเครือข่าย ฉันได้พบวิธีการทำให้มีผู้มุ่งหวังมาต่อคิวรอลงสมัครกับฉัน การสปอนเซอร์คนกว่าสิบคนต่อเดือนไม่ได้กลายเป็นเพียงแค่เรื่องธรรมดา มันกลายเป็นกิจวัตรไปแล้ว

ถ้าคุณเป็นคนเปิดกว้างและพร้อมจะรับฟัง คุณก็จะได้รู้ว่า แท้จริงแล้วมันง่ายเพียงใดและคุณก็ทำได้เช่นกัน

ธุรกิจเครือข่ายไม่ควรจะยากเย็นขนาดนั้นนี่นา

การใช้วิธีที่ผิดๆ – อย่างเช่นการพยายามยึดบล็อกสี่เหลี่ยมให้ลงหลุมกลมตะหาก - ที่ทำให้มันยาก

จุดประสงค์ที่ฉันเขียนหนังสือเล่มนี้ ก็เพื่อล้างโปรแกรมขยะและความเท็จอะไรก็ตาม ที่ธุรกิจเครือข่ายของคุณกำลังยึดเหี้ยมคุณอยู่ – และในเวลาเดียวกันก็กำลังทำลายตัวมันเอง นี่นับเป็นก้าวแรกที่สำคัญของการเป็นนักธุรกิจการตลาดเครือข่ายที่ประสบความสำเร็จ

และเมื่อเรื่องเท็จทั้งหมดถูกล้างออกจากสมองของคุณแล้ว คุณก็จะสามารถเริ่มเรียนรู้การทำธุรกิจใหม่ได้อย่างถูกต้องซะที

## คำโกหกที่ 1: ทุกคนคือผู้มุ่งหวังของคุณทั้งนั้น !!!

ขณะที่ฉันเรียบเรียงรายการคำโกหกเหล่านี้ ฉันพยายามจัดอันดับด้วยว่าอันไหนมันเลวร้ายถึงที่สุด ฉันพยายามลดขอบเขตลงมา แต่ก็ยังเลือกไม่ได้ซักที (เพราะมันเลวร้ายพอๆ กันหมดเลย)

แต่ขอบอกไว้เลยว่า อันนี้เป็นหนึ่งในผู้ทำชิงรางวัลสุดยอดคำโกหกครอบงำชนะเลิศ

**“ ทุกคนคือผู้มุ่งหวังของคุณทั้งนั้น! ”**

อีกหนึ่งของคำโกหกนี้ก็คือ

**“ ใครๆ ก็ต้องการทำธุรกิจนี้เหมือนกันหมด พวกเขาแค่ยังไม่รู้เท่านั้นเอง!!! ”**

หรืออย่างทีนิตยสารธุรกิจเครือข่ายรายหนึ่งชอบอ้างถึงบ่อยๆ “คุณแค่เพียงต้องเชื่อมั่นว่า ทุกคนเป็นผู้มุ่งหวังของคุณ!”

ความเชื่อบ้าๆนี้ถูกใช้ซ้ำแล้วซ้ำเล่าจนกลายเป็นข้อปฏิบัติมาตรฐานและเทคนิคตระกูล “นี่ก็ไม่ออกบอกไม่ถูก ก็ทำมันไปก่อนแล้วค่อยว่ากัน”

เพราะคำโกหกนี้ ทำให้ผู้คนเข้าใจว่าการพูดคุยกับใครก็ตามที่อยู่ในระยะห่างเพียงหนึ่งช่วงแขนถือเป็นเทคนิคการค้นหาผู้มุ่งหวังที่ดี

ไม่ว่าจะเป็นพนักงานเสิร์ฟในร้านอาหาร เด็กปั้มน้ำมัน บุรุษไปรษณีย์ คนที่นั่งกินข้าวติดกันเมื่อคืน คนที่ยืมให้กัน ตรงหน้าปากซอย รวมไปถึงการเสียบใบปลิว แผ่นพับหน้ากระจกรถ เส้าไฟ และประตูหน้าบ้านทุกบ้านที่เดินผ่าน

สิ่งเหล่านี้ได้ทำลายชื่อเสียงและภาพพจน์ของธุรกิจนี้จนยากเกินจะกู้กลับคืน ภาพพจน์ความเป็นมืออาชีพถูกทำลาย เสียหาย และทำให้การที่จะเปิดโอกาสแก่ผู้คนที่ทำได้ยากขึ้นด้วย

การเร่ขายแบบนี้ ว่าเป็นแล้วก็ทำให้ภาพพจน์ของธุรกิจเครือข่ายตกต่ำในสายตาผู้คน เรียกได้ว่า ตกไปอยู่ระดับเดียวกับพวกพ่อค้าหาบเร่แผงลอยขายนาฬิกาโรเล็กซ์เถื่อนในตลาดล่างเลยเชียวแหละ

นี่มันบ้าชัด ๆ อย่าไปหลงเชื่อมันเชียว มันไม่ใช่เรื่องของผู้เชี่ยวชาญจะต้องไปตีฆ้องร้องป่าวกันแบบนั้น

**“ไม่ใช่ใครๆ ก็เป็น ผู้มุ่งหวังของคุณได้!!!”**

สิ่งที่ฉันได้เรียนรู้จากธุรกิจนี้ก็คือ

**“การพยายามทำตัวให้ดูสำคัญที่สุดสำหรับทุกคน**

**จะทำให้สิ่งนั้นกลายเป็นสิ่งที่ไม่มีคุณค่าไปในที่สุด”**

เห็นไหมว่า ไม่ใช่ทุกคนอยากจะมีธุรกิจของตัวเอง ต่างจากที่พวกเราได้รับการพร่ำสอนมา เชื่อกันว่ามีคนในชีวิตนี้มั่นใจ 100% ว่าพวกเขาอยากเป็นแค่ลูกจ้างไปจนวันตาย และไม่มีความต้องการที่จะเปลี่ยนแปลงความจริงข้อนั้นแม้แต่นิดเดียว

บางคนรักงานของตัวเองมากระดับที่ว่าเอาเงินล้านมาแลกก็ไม่ยอม คนบางคนเกลียดธุรกิจเครือข่ายมากระดับที่ว่ายอมโดนฝังทั้งเป็นดีกว่าไปร่วมสังฆกรรมกับธุรกิจพรรณนี้ด้วย คนบางคนเกลียดการทำธุรกิจโดยสิ้นเชิง คนบางคนคิดว่าการหาเงินได้มากเป็นเรื่องไม่ดี คนบางคนไม่มีเงินมากพอเริ่มธุรกิจ คนบางคนกลัวทางหดกับอะไรก็ตามที่มีความเสี่ยง คนบางคนบ้านรวยมีฐานะและขี้เกียจ คนบางคนไม่สนใจ คนบางคนไม่มีเวลา คนบางคนไม่เหมาะหรือไม่อยากเป็นผู้ประกอบการและอยากทำงานกินเงินเดือนที่ McDonalds มากกว่า บ้างก็ไม่ใส่ใจใจดีกับอะไรเลย แม้กระทั่งไม่สนใจการเปลี่ยนแปลงของชีวิต เอาหล่ะ ก็อย่างนี้แหละนะ

จากนี้ไป คุณไม่จำเป็นต้องพยายามไปเชิญชวนคนมาเข้าร่วมธุรกิจกับคุณ มันเป็นการเสียเวลาและเปลือง พลังงานโดยเปล่าประโยชน์



โปรดฟังให้ดี

## ไม่มีใคร คู่ควรกับเวลาและแรงกายของคุณ จนกว่าเขาคอนั้นจะแสดงท่าทีสนใจในสิ่งที่คุณหยิบยื่น และมาขอความรู้เพิ่มเติมจากคุณเอง

ฉันไม่แคร์หรอกว่าใครจะเข้าข่าย “ผู้มุ่งหวังที่สมบูรณ์แบบพร้อม” ในแบบที่ธุรกิจเครือข่ายดั้งเดิมวาดหวังไว้อายุ 40 กว่าๆ เกลียดงานประจำ ไม่อยากตอกบัตรเข้า-เลิกงาน มีเส้นสายเยอะ คู่กับคนเก่ง เข้ากับคนได้ดี ใช่ว่า คนพวกนี้ *อาจจะ* คุ้มศักยภาพในการเป็นผู้มุ่งหวังที่ดี แต่คนพวกนั้น *ไม่คุ้มค่า* *พอ* ให้คุณต้องออกไปไล่ล่า จนกว่าเขาจะแสดงท่าทีสนใจการแก้ไขปัญหาที่พวกเขากำลังประสบอยู่

มันไม่สำคัญหรอกว่า คุณคิดว่าคนๆ นั้นเข้าข่ายมีคุณสมบัติมากแค่ไหน และมันก็ยังไม่สำคัญ

ถ้าคนๆ นั้นไม่อยากเป็นเจ้าของธุรกิจ จนกว่าพวกเขาจะไปศึกษาหาข้อมูลเอง พวกเขาก็เป็นแค่คนดูข้างสนาม ไม่ใช่ส่วนหนึ่งของผู้เล่นในเกมนี้ มันไม่คุ้มค่ากับการไปไล่ล่าหรอก

คนประเภทอย่างพนักงานเสิร์ฟ อาจมีมนุษยสัมพันธ์ดี แต่นั่นไม่ได้หมายความว่าเขาจะเป็นผู้มุ่งหวังที่ดีหรอกนะ

บางทีคนเหล่านี้ *อาจจะ* ต่อต้านธุรกิจเครือข่ายเสียด้วยซ้ำ โอกาสทางธุรกิจหรือหนทางการหาเงินอื่นๆ นอกจาก การเป็นพนักงานจนจำเป็นต้องใช้ข้อมูลและเหตุผลอย่างมหาศาล เพื่อให้พวกเขา “เริ่ม” เปลี่ยนมุมมองทัศนคติ

คนที่มีความคิดที่ฝังลึกลงไป อาจจะต้องใช้เวลาเป็นปีกว่าจะทำให้เขาเปลี่ยนความคิดได้

การเอาเวลาของคุณไปทุ่มกับคนแบบนี้ รังแต่เป็นการใช้เวลาส่วนตัวที่ไม่ทำให้เกิดประโยชน์

ในฐานะที่คุณเป็นเจ้าของธุรกิจ งานของคุณไม่ใช่การโยนแหออกไป แต่เป็นการทำอะไรก็ตามเพื่อให้ได้ผลตอบแทนสูงสุด สำหรับการลงทุนลงแรงและเวลาของคุณ และนั่นหมายถึงการพูดคุยกับใครก็ตาม ที่สนใจ จะฟังเรื่องราวของคุณ

อ้าว !! มันทำไมถึงไม่ลองออกไปสุมคุยกับคนนั้นคนนี้ดูละ เพื่อเขาจะฟลัดสนใจขึ้นมาบ้าง? ก็อย่างที่บอกไปแล้วว่า การทำแบบนั้นนะ มันทำลายภาพพจน์ของธุรกิจนี้

และอย่างที่สอง มันเป็นการแรกพบที่ดูไม่เป็นมืออาชีพต่อผู้มุ่งหวังของคุณด้วย เพราะคุณกำลังบอก พวกเขาว่าคุณทำธุรกิจของคุณด้วยการเดินดุ่มๆ เข้าไปคุยกับคนแปลกหน้า

**และไม่มีใครหน้าไหนบนโลกนี้ อยากทำแบบนั้นหรอก**

คือ Upline ธุรกิจเครือข่ายชอบเบี่ยงเบนความจริง โดยบอกว่าธุรกิจนี้ไม่จำเป็นต้องใช้เงินและนั่นทำให้ธุรกิจนี้เหมาะสำหรับคนธรรมดาที่ไม่ค่อยมีเงินเก็บ

นี่คือสิ่งที่พวกเขาหมิ่นไม่บอกคุณ “การโฆษณาแบบไม่ลงทุนก็จะทำให้ได้ลูกค้าที่ไม่อยากลงทุนกับคุณ”

การทำการตลาดแบบนี้แสดงให้เห็นถึงความไม่เป็นมืออาชีพของคุณและสร้างภาพลักษณ์ที่ดู “กระจอก” ให้กับคุณทันที คิดดูสิ มีใครที่ไหนอยากทำงานกับคนแบบนั้น? มีหมอพั้นคนไหนเดินไป สุ่มถามคนในระยะหนึ่งช่วงแขนบ้างว่า “ว่าไงคุณ? อยากให้ผมดูมัยว่าคุณมีชีพิตติตรงไหนให้ผมแคะหรือเปล่า?”

แม้ว่าคุณจะพบคนที่มีความรู้ แต่นั่นไม่ได้หมายความว่าเขาจะจริงจังกับคุณ

ทำไมนะเหรอ? ก็เพราะ

### ... การที่ใครพบใครก่อน เป็นเรื่องที่สำคัญมาก

การที่คุณไล่ล่าตามหาผู้มุ่งหวังแบบนักล่าสัตว์ จะทำให้คุณล้มเหลว ก็เพราะเขามองว่าคุณ (โคตร) น่ารำคาญ แต่หากเขามาตามหาคุณเอง เพราะเขาอยากรู้ เขาจะมองว่าคุณเป็น (โคตร) เซียน

การวางตัวให้คุณเป็นผู้เชี่ยวชาญ แบบผู้รู้จริง จึงเป็นสิ่งที่สำคัญมากในโลกธุรกิจเช่นนี้

ฉันยังจำได้ถึงนัดครั้งหนึ่งที่มีกับแม่ของเพื่อนลูกชายได้ เธอต่อต้านธุรกิจเครือข่ายเข้าขั้นโคมา และการนัดเจอเธอก็สยบราบกับการไปบริจาคเลือด ฉันก็ไม่รู้เหมือนกันว่า ฉันไปนัดเธอทำไม (อ้อๆ!!! ไซลิ!! ก็เพราะว่าทุกคนเป็นผู้มุ่งหวังไง!!!)

อย่างไรก็ตาม ในช่วงท้ายของการนำเสนอที่ไม่ค่อยสวยงามซักเท่าไร ฉันเลิกล้มความคิดที่จะนำเสนอแบบมืออาชีพและแย้มถามแบบนัยๆ เลยกว่า “อะไรทำให้คุณต่อต้านธุรกิจเครือข่ายขนาดนี้?”

เธอตอบเสียงดังฟังชัดทันทีว่า “มันเป็นการหลอกใช้เพื่อนและครอบครัว”

ฉันก็ไม่รู้เหมือนกันว่าทำไม แต่ตอนนั้นแหละที่ทำให้ฉันบรรลุกับตัวเองว่า ฉันเกลียดการนั่งนำเสนอแผนธุรกิจบนโต๊ะอาหารในครัวของเพื่อนที่ไม่หือไม่อืออะไรเลยมากแค่ไหน หน้าซำฉันยังเห็นด้วยกับเธออีกต่างหาก

ครั้งหนึ่ง ฉันเคยรู้สึกตื่นเต้นมากที่ได้เป็นคนกระจายข่าวดีถึงวัคซีนรักษาโรคร้ายที่เรียกว่า มะเร็งการ

เงิน คุณก็คงจะเคยคิดแบบนั้น และตอนนี้คุณก็อาจจะยังคิดแบบนั้นอยู่อีกก็เป็นได้ ใช่ไหม

แต่สิ่งที่ทำให้ฉันได้คิดก็คือ “ทำไมต้องทำให้มันยากเย็นขนาดนี้ด้วยนะ?”

ทำไมต้องไปเสียเวลาและแรงกายอันมีค่าในการขัดเคียดโอกาสทางธุรกิจลงคอคนที่ไม่สนใจด้วยล่ะ?

จะทำแบบนั้นทำไมในเมื่อโลกนี้ยังมีคนที่อยากสร้างธุรกิจของตนเอง คนที่คุณควรจะทำเวลาด้วยคือ คนที่ยอมสละทุกอย่างเพื่อมาฟังการนำเสนอของคุณ คนเหล่านี้ต่างหาก คือ ผู้มุ่งหวังของคุณ

อีกปัญหาที่ตามมากับความเชื่อนี้ก็คือ ถ้าทุกคนเป็นผู้มุ่งหวัง คุณก็ต้องเดินมองหาเรื่องชวนคุยกับคนรอบตัวคุณตลอด ทุกครั้งที่เจอคนๆหนึ่ง คุณก็จะพยายามหาเรื่องชวนคุยเพื่อหาทาง “เข้าเรื่อง” เสมอใช่ไหม?

มันจะดีกว่าหรือไม่ ถ้าคุณไม่ต้องพยายามถึงขนาดนั้น? ทำไมจึงไม่เริ่มการสนทนา โดยไม่ต้องกังวลตลอดเวลาว่า จะเริ่มชวนเขาอย่างไร? และมันจะดีกว่าหรือไม่ ถ้าคุณสามารถแยกชีวิตส่วนตัวออกจากชีวิตธุรกิจได้

หากความคิดข้างต้นฟังดูดีล่ะก็ อ่านต่ออีก เดี่ยวฉันจะบอกว่าทำอย่างไรให้คนมาหาคุณเอง



คำโกหกที่ 2: เราไม่ได้ขาย! เราแค่แบ่งปันสินค้าให้ลองกับลองใช้!

**“ไม่ได้เป็นการขาย! แค่แบ่งปัน!”**

มันทำให้ฟังแล้วรู้สึกใจชื้นชอบกว่ามั๊ย?

คำเท็จนี้ยังมีญาติห่าง ๆ ในรูปแบบต่อไปนี้อีกด้วย:

“เพื่อน ๆ กับครอบครัวควรจะมาซื้อของกับคุณ เพราะคุณเป็นคนรู้จักใกล้ตัว คนส่วนใหญ่ต้องเลือกอุดหนุนญาติหรือคนใกล้ตัวมากกว่าบริษัทอื่นอยู่แล้ว นี่คือการเก็บเงินให้อยู่ในวง ซึ่งมันก็เป็นแบบนี้มาแต่ไหนแต่ไรอยู่แล้ว”

เดี๋ยวมิจะไฮ้ประโยชน์ต่อ

แต่ก่อนอื่นเรามาพูดถึงไฮ้ความคิดเรื่องการแบ่งปันสินค้ากันก่อน นี่คือผลข้างเคียงของคำโกหกนี้:

ผลข้างเคียงที่ 1) ไม่มีการอบรมจิตวิทยาการขาย เพราะหากมัน “ไม่ใช่การขาย” ก็ไม่มีความจำเป็นอะไรต้องมีกลยุทธ์ และเพราะการโกหกแบบนี้เองที่ทำให้ คนส่วนใหญ่จึงถูกโยนเข้าไปในดงหมาป่ากระหายเลือด โดยไม่มีการฝึกฝนการป้องกันตัวมาก่อน

ผลข้างเคียงที่ 2) คนจะล้มเหลวเพราะได้รับความเข้าใจผิดๆว่ามันจะง่าย การที่บอกว่ามันเป็นการ “แบ่งปัน” นั่นเอง ทำให้มันเหมือนกับเด็กเล่นขายของ ผู้จำหน่ายใหม่ได้รับข้อมูลว่าเขากำลังทำอย่างหนึ่ง ในขณะที่จริงๆ แล้วเขากำลังทำอีกอย่างที่ตรงข้ามกับที่เขาคิดว่าเขากำลังทำโดยสิ้นเชิง พวกเขาจะคิดว่ามันง่ายมาก ซึ่งจริงๆ แล้วมันไม่ใช่

พอพวกเขาถูกบรรจุมุมความคิดนี้เข้าไปในหัวแล้ว เขาก็จะพบว่าตัวเองต้องมาเผชิญกับข้อเท็จจริงที่โหดร้ายและน่าหดหู่

พวกเขาจะกระหายที่จะออกไปแบ่งปันสินค้าเทวดาที่พวกเขาได้มากับครอบครัวและญาติพี่น้อง แล้วก็ต้องพบกับความผิดหวังสุดๆ เมื่อถูกปฏิเสธและพวกเขาก็จะตั้งคำถามว่าทำไมมันถึงไม่ได้ผล

หนึ่งในเหตุผลที่พวก upline และ sponsor โทกพวกเรา ก็เพราะว่าพวกเขาไม่ยอมให้ผู้มุ่งหวังใหม่หนีกระเจิง

พวกเขาต้องการให้คนมาใหม่ได้รับความรู้สึกวางใจว่าสินค้าของเราเจ๋งที่สุดและผู้คนจะแห่กันเข้ามาซื้อสินค้าของเราโดยอัตโนมัติ

อย่างไรๆ ใครๆ ก็เกลียดการขายเหมือนกันหมด ดังนั้น upline กับ sponsor จึงพยายามหลีกเลี่ยงความจริงและเอาน้ำตาลมาเคลือบความจริงที่ว่า

## เมื่อคุณอยู่ในธุรกิจเครือข่ายแล้ว คุณก็กำลังขายของอยู่

โปรดเข้าใจด้วยว่า เมื่อไหร่ก็ตามที่คุณมอบอะไรบางอย่างให้คนอื่นเพื่อแลกกับเงินของพวกเขา นั่นแหละ คุณกำลังขายของอยู่

## การขายไม่ใช่การแบ่งปัน และการแบ่งปันไม่ใช่การขาย

เราต่างเคยได้ยินมาเหมือนกันหมดว่า พลังแห่งการบอกปากต่อปากนี่แหละ คือ การโฆษณาที่ดีที่สุด ใช่มั้ย? ใช่มั้ย...

คุณทำยังไงเมื่อคุณไปดูหนังสนุกๆ มาเรื่องหนึ่ง? คุณไปบอกต่อกับเพื่อนๆ ว่ามันสนุกแค่ไหน เนื้อเรื่องลึกลับซ่อนเงื่อน พลิกพลิก นางเอกสาวโคตร... พระเอกหล่อลากไส้ บลาๆ ไร้ก็ว่าไป และลงท้ายด้วย “เอ็งต้องไปหามาดูให้ได้นะ” เช่นเดียวกันหากคุณไปทานอาหารที่อร่อยขึ้นเทพหรือฟังเพลงเพราะโดนใจ เพื่อนๆ มีสิทธิ์ที่จะเชื่อสิ่งที่คุณพูดสูงมากและยอมจ่ายเงินเพื่อสิ่งนั้น

ตรงนี้แหละที่เป็นจุดต่าง

การโฆษณาปากต่อปากของคุณทรงพลัง ก็เพราะคุณไม่มีส่วนได้ส่วนเสียในการบอกต่อ ทันทที่มีเรื่องการเงินมาเกี่ยวเมื่อไรละก้อ อำนาจแห่งการบอกต่อของคุณจะดิ่งลงเหวทันที

อย่างแรก คุณจะไม่รู้สึกสบายใจเท่าที่ควร คุณจะรู้สึกเป็นธรรมชาติอีกต่อไป เพราะคุณกำลังหวังผลตอบแทนบางอย่าง และเพราะมันไม่เป็นธรรมชาติ มันก็จะไม่ลื่นไหลอย่างที่เคยเป็น

แน่นอนว่าความรู้สึกของเพื่อนเราก็จะแตกต่างออกไปด้วย เพราะพวกเขารู้ว่าคุณมีส่วนได้จากข้อตกลงพวกนั้น และมันก็ไม่ใช่ความเห็นที่เป็นกลางของบุคคลที่สามอีกต่อไป พวกเขาารู้ได้ทันทีว่าคุณมีเลศนัยและกำลังหวังผลจากพวกเขา -- ทุกอย่างกลับตาลปัตรทันที

ดังนั้น ความจริงก็คือ เมื่อไหร่ก็ตามที่คุณเข้ามาในโลกของธุรกิจเครือข่าย คุณก็ได้ก้าวข้ามเขตของการ “แบ่งปันแนะนำ” มาสู่ “การขายตรง” แล้วอย่าให้ใครบอกคุณว่ามันเหมือนกัน เพราะมันไม่เหมือนกันซักนิด

เมื่อคุณเข้าใจแล้ว คุณก็คงจะเข้าใจซักรึ่กที่ว่า คุณต้องได้รับการอบรมทักษะการขายจริงๆ การ “แนะนำแบ่งปัน” อย่างเดียวมันไม่เพียงพอ

## แค่เพราะใครบางคนเป็นคนใกล้ชิดตัวคุณ ไม่ได้หมายความว่าเขาจะต้องซื้อของจากคุณ!

เงินที่พวกเขาได้มานั้นไม่ใช่ง่าย และคุณจะต้องให้เหตุผลที่ฟังขึ้นกับพวกเขาว่าทำไมพวกเขาถึงต้องซื้อจากคุณ ไม่ใช่สินค้าคล้ายๆ กันที่มีอยู่เกลื่อนเกลื่อน

ฉันมีเรื่องหนึ่งที่น่าจะทำให้พวกคุณเห็นภาพได้ดี

ลูกชายของฉันร่วมธุรกิจเครือข่ายมาสองสามแห่งตลอดปีที่ผ่านมา จนมาถึงจุดหนึ่งที่เขาเป็นผู้ sponsor ของฉันด้วยซ้ำ (ไม่แปลกใจล่ะสิ?)

มี Upline คนหนึ่งของเขาเล่าเรื่องเปรียบเทียบนี้ให้กับ Downline ของเขาทุกคนฟัง (ไ้ประโยชน์ที่บอกไว้แล้ว กลับมาจะเมื่อสองหน้าที่แล้ว) เพื่อให้เห็นภาพการทำงานของกรค้าปลีก

เขาบอกว่าถ้าเขาเปิด McDonalds ได้ละก็ เขามั่นใจได้เลยว่าเพื่อนและครอบครัวของเขาจะมากินที่ร้านของเขา ไม่ใช่ที่ McDonalds ร้านอื่น ในทำนองเดียวกัน เพื่อนและครอบครัวของคุณก็จะมาซื้อของๆ คุณมากกว่าการเลือกไปซื้อที่อื่น

ฟังแล้วดูดีเนอะ?

ทีนี้หากพี่ชายของคุณอยู่ห่างจาก McDonalds ของคุณ ที่ต้องเดินทาง 40 นาทีเพื่อไปหาคุณ ในขณะที่มี Burger King ตั้งอยู่ติดกับห้องพักของเขา เดินไปกลับแค่ 3 นาที ตามจริงเถอะ เขาจะใช้เวลา 40 นาทีเพื่อเดินทางไป McDonalds ของคุณ เพื่อซื้อเบอร์เกอร์กับมันฝรั่งทอดทุกครั้งเลยหรือ? หรือกรณีถ้าเขาเกลียด McDonalds ละ? หรือถ้าเขาไม่ชอบอาหารจานด่วนด้วยละ? หรือให้ร้ายสุดๆ ถ้าเกิดเขา ไม่ชอบหน้าคุณ ด้วยละ?

เห็นหรือยังว่าฉันพยายามจะสื่ออะไร? แค่เพราะเขาเป็นญาติมิตรกับคุณ ไม่ได้แปลว่าเขาจะต้องยอม  
ใช้จ่ายกับคุณ

ใช่แล้ว การอ่านเครื่องการตลาดกับคนใกล้ตัว นับเป็นหนทางที่ดีสำหรับการค้าปลีก เช่นเดียวกับการ  
โน้มน้าวคนแปลกหน้าให้ซื้อของจากคุณ ไม่ว่าเพื่อนและคนในครอบครัวของคุณ คุณก็ต้องโน้มน้าว  
พวกเขาเช่นกัน คุณคงคาดหวังให้พวกเขามาซื้อจากคุณไม่ได้หรอก!

มันก็จริงที่ในโลกนี้มีครอบครัวบางครอบครัวที่พร้อมจะสนับสนุนกันไม่ว่าจะอย่างไรก็ตาม ไม่ว่า  
พวกเขาจะสะดวก หรือ ชอบสินค้าหรือไม่ก็ตาม

ถ้าครอบครัวของคุณเป็นแบบนี้ล่ะก็ เจ๋งไปเลย ดีใจด้วย แต่ครอบครัวของฉันไม่เป็นแบบนี้ และใน  
ความเป็นจริงแล้ว คนส่วนใหญ่ก็ไม่ได้มีครอบครัวแบบนี้ด้วยเช่นกัน

สุดท้ายแล้ว สรุปทุกอย่างได้ว่า คุณต้องได้รับการอบรมทักษะการขายที่มีประสิทธิภาพ เพื่อจะ  
ประสบความสำเร็จคุณต้องเข้าใจกระบวนการขายและปัจจัยที่ดึงดูดให้คนมาซื้อสินค้ากับคุณ เริ่มง่าย ๆ

**เมื่อเราพูดถึงเรื่องการขาย (และนั่นรวมไปถึงธุรกิจเครือข่ายด้วย)**

**คนส่วนใหญ่ให้ความสำคัญสินค้ามากจนเกินไป**

**โดย ไม่ได้ให้ความสำคัญกับลูกค้าที่จะซื้อสินค้าเท่าที่ควร**

มีเพียงเรื่อง ๆ เดียวในหัวของผู้มุ่งหวังของคุณ นั่นคือ “ฉันจะได้อะไรจากข้อตกลงนี้?”

นักขายที่ประสบความสำเร็จสูงที่สุดไม่ใช่คนที่รู้จักสินค้าที่ดีที่สุด แต่เป็นคนที่สามารถเชื่อมต่อความ  
ต้องการที่แท้จริงของผู้ซื้อเข้ากับบริการหรือสินค้าของเขาได้

การออกไป “แบ่งปัน” สินค้าด้วยความตื่นเต้นอย่างเดียว ไม่เพียงพอทำให้คุณสามารถปิดการขายได้  
ทุกครั้งไป



### คำโกหกที่ 3: ใครๆ ก็ทำได้!!

อันนี้ไม่ใช่เรื่องโกหกทั้งหมดซะทีเดียว แต่มันจริงแค่ครั้งเดียว และอันตรายมากหากตีความผิด เพราะว่า

**นักการตลาดเครือข่ายไม่ได้เกิดมาเท่าเทียมกันทุกคน**

ทุกคนที่เข้ามาในเกมนี้มีข้อได้เปรียบเสียเปรียบต่างกัน

บางคนได้เปรียบกว่าในเรื่องของทักษะ เวลา และการเงิน และการที่คนเหล่านี้ทำเงินได้มหาศาลใน 24 เดือนไม่ได้แปลว่าคนต่อไปจากเขาจะสามารถทำแบบเขาได้

ปัญหาของคำพูดที่ว่า “ใครๆ ก็ทำได้” ให้ความหมายทางอ้อมว่าทุกคน ไม่ว่าจะภายใต้สถานการณ์เช่นไร ก็สามารถกระโดดเข้ามาร่วมเกมนี้ และทำกำไรได้แบบตัวเต็งทันที

ลองมาดูตัวอย่างที่มีให้เห็นบ่อย ๆ ดีกว่า

เจน รองประธานฝ่ายขายและการตลาดของบริษัท XYZ ในเมืองซั๊กแห่ง ฅ รัฐเท็กซัส ได้ตัดสินใจเข้าร่วมธุรกิจเครือข่าย แนนอนว่าการที่เธอได้นั่งเก้าอี้ตำแหน่งสูงแบบนี้ เธอยอมต้องมีประสบการณ์ด้านการขายมากกว่าคนธรรมดาทั่วไป และแนนอนว่าต้องมีเงินเดือนหกหลักขึ้นด้วยคุณสมบัติข้างต้นนี้หมายความว่า

- เธอไม่มีความกังวลเรื่องค่าใช้จ่ายประจำเดือนเหมือน ๆ คนอื่น ๆ ที่ต้องคืนเงินค่าบ้านหรือค่าสาธารณูปโภค
- เธอมีเงินเย็นจำนวนมากสำหรับใช้ในการเริ่มธุรกิจ

ทีนี้ ถ้าเรามาพูดถึง “ตลาดอุ่น” ของเธอ (ซึ่งเป็นความคิดที่ผิดมหันต์สำหรับใครก็ตามที่เริ่มด้วยวิธีนี้ เดียวอธิบายให้ฟังว่าทำไมทีหลัง) แนนอนว่าเธอมีรายชื่อมืออาชีพจำนวนมากที่เคารพและพร้อมจะทำงานร่วมกับเธอ พูดได้เต็มปากเลยว่า ใครก็ตามที่ฟังการนำเสนอของเธอ ย่อมต้องเชื่อฟังสิ่งที่เธอพูดอย่างจริงจังแนนอน

เธอมีรายชื่อนักขายมืออาชีพมากมาย เช่นเดียวกับที่เหล่านักขายต่างก็มีรายชื่อของนักขายมืออาชีพอีกยาวเป็นหางว่าว

ทีนี้ลองถามตัวเองดู คนอย่างแม่บ้านที่วัน ๆ นั่งดูแต่ละครก่อนบ่ายคลายเครียด เลขานุการจบแค่วุฒิปวช. บัณฑิตติดเกมจบใหม่ ช่างไฟฟ้าเปลี่ยนหลอดไฟ คุณครูโรงเรียนอนุบาล หรือพนักงานนับเงินในธนาคารจะได้ผลลัพธ์ แบบเดียวกับเจนในระยะเวลาเดียวกันหรือเปล่า? ก็ไม่แน๊ะ

นี่แค่ตัวอย่างเดียว (และเป็นอันที่ค่อนข้างเก่าคลาสสิก) แต่อีกตัวอย่างที่เกิดขึ้นในธุรกิจเครือข่ายตลอดเวลา คือ เมื่อไหร่ก็ตามที่ Upline องค์กรใหญ่ย้ายจากธุรกิจหนึ่งไปยังอีกธุรกิจหนึ่ง พวกเขาจะพาทีมงานของเขาไปด้วยทั้งทีม

คนภายนอกเห็นแค่ผลตอบแทนก้อนโตกับการเติบโตที่มหาศาล แต่พวกเขายังไม่เคยเห็นเบื้องหลังที่ต้อง Upline ที่เอาลูกทีมออกมาด้วย ย่อมสามารถเริ่มสร้างเครือข่ายที่กว้างใหญ่ได้แทบจะในพริบตา ซึ่งแนนอนว่า เขาต้องใช้เวลาสร้างทีมนี้ขึ้นมาจนพอสมควร พวกเขาต้องสร้างความสัมพันธ์และทีมที่เหนียวแน่นพอที่จะยอมไปไหนไปด้วย

จุดที่ฉันพยายามจะสื่อก็คือ

ทุกคนมาจากพื้นฐานที่ต่างกัน  
และมีปัจจัยมากมายที่เป็นตัวตัดสินว่า  
เขาจะทำเงินได้มากหรือเร็วแค่ไหน

อย่างแรก คือ ทักษะ

อย่างที่ได้คุยกันในคำโกหกที่สอง ธุรกิจเครือข่ายเป็นธุรกิจที่เกี่ยวกับการขาย และใครที่มีทักษะมากกว่า ที่จุดเริ่มต้นย่อมประสบความสำเร็จได้มากกว่าและเร็วกว่า

ใครๆ ก็สามารถพัฒนาทักษะได้ หากผู้นั้นต้องการ บางคนอาจใช้เวลานานกว่าคนอื่น แน่แน่นอนว่าใครก็ตามที่มีประสบการณ์ขายมากกว่าสิบปีย่อมได้เปรียบมากกว่าคนที่ไม่เคยมีประสบการณ์ขายอะไรเลย

โดยส่วนตัวแล้ว ฉันไม่ตัดสินคนจากทักษะ เพราะคนที่ตั้งใจจริงสามารถพัฒนามันขึ้นมาได้ทุกคน แต่ฉันตัดสินคนจากสามอย่างต่อไปนี้ คือเวลา เงิน และความสนใจ

ฉันมีขั้นตอนการ “ตรวจสอบ” เพื่อดูว่าคนๆหนึ่งเป็น Prospect ที่ดีมั้ย เริ่มแรกฉันสัมภาษณ์พวกเขาเป็นการส่วนตัว เพื่อดูว่าพวกเขาสนใจธุรกิจนี้ในระยะยาวมากแค่ไหน ไม่ใช่แค่อยากได้ เงินเอาไปใช้เล่นแค่เพียงประเดี๋ยวประด๋าว

ฉันคงไม่ลงรายละเอียดลึกนัก เอาเป็นว่า ยิ่งคุณสามารถหาข้อมูลจากคนๆนั้นได้มากเท่าไร เขาก็มีคุณสมบัติเหมาะสมเป็น Prospect มากเท่านั้น

ฉันบอก Prospect ทุกคนว่า เขาสามารถสร้างธุรกิจนี้ด้วยการทำงาน 8 – 10 ชั่วโมงต่ออาทิตย์ แต่ถ้าพวกเขาจริงจังกับมันจริงๆ เขาต้องใช้ *อย่างน้อย 15 ชั่วโมง* ในระหว่าง 8 – 10 ชั่วโมงที่ว่าเป็นช่วงปฏิบัติการล้วนๆ ที่เหลือเป็นเวลาสำหรับการฝึกฝนและพัฒนาทักษะด้านอื่นๆ

ถ้าพูดถึงเงินแล้ว ทุกๆ บริษัทเหมือนกันหมดตรงที่ ต้องมีค่าใช้จ่ายเริ่มต้น ไม่ว่าจะมากหรือน้อย นอกจากนั้น คุณยังต้องมีกระแสเงินสด สำหรับเป็นค่าดำเนินการการตลาดประจำเดือนอีกด้วย Upline หรือทีมงานของคุณคงไม่บอกคุณหรอก แต่มันเป็นปัจจัยที่สำคัญมากในการทำให้ธุรกิจของคุณดำเนินได้อย่างราบรื่น

หากไม่มีงบการตลาด โอกาสที่จะมีผู้มุ่งหวังใหม่เข้ามาก็น้อย

การเริ่มโดยมีทรัพยากรน้อย ไม่ได้แปลว่า คุณจะไม่ประสบความสำเร็จ แต่มันจะมีผลโดยตรงต่อระยะทางและจำนวนอุปสรรคบนเส้นทางสู่ความสำเร็จของคุณ

## ฉันปฏิเสธคนที่อยากมาทำงานกับฉันบ่อยๆ คุณก็ควรจะกำบัง

ถ้าคนๆหนึ่งบอกฉันว่าเขามีเวลาว่างแค่ห้าชั่วโมงต่ออาทิตย์ กับเงินเย็นเพียง 50 เหรียญต่อเดือน ฉันจะบอกเขาว่า งานนี้ไม่เหมาะสำหรับเขา จนกว่าเขาจะมีเงินกับเวลามากกว่านี้

ถ้าเขาสนใจสินค้าของคุณ และอยากซื้อในราคาทุน แน่แน่นอนว่าบอกให้เขาลงชื่อสมัครเป็นสมาชิกก่อนก็ได้ อันที่จริงรายได้ส่วนใหญ่ของเรามาจากคนแบบนี้แหละ ในการดำเนินให้ธุรกิจมีรายได้แล้ว มันต้องมีกิจกรรมเคลื่อนสินค้ามากขึ้นๆ ไปด้วย

อย่างไรก็ตาม ถ้าพวกเขาไม่ได้สมัครเป็นสมาชิกเพื่อซื้อสินค้า คุณก็กำลังสร้างความเสียหายให้กับเขาและตัวคุณเอง ด้วยความหวังว่าจะสามารถสร้างธุรกิจได้ ในท้ายที่สุดมันมักจะสร้างความปวดเคียรเวียนเกล้ามากกว่าความคุ้มค่า

จะเป็นการดีที่จะรองนกว่าผู้มุ่งหวังคนนั้นของคุณพร้อมกว่านี้ เพราะหากเริ่มอย่างไม่พร้อม ผลลัพธ์ที่ตามมาเป็นเงาตามตัว ก็คือ การเสียกำลังใจ ประสบความล้มเหลวและออกจากธุรกิจไปในที่สุด

ฉันไม่ปฏิเสธหรอกว่า มีคนขาดทรัพยากรที่สามารถประสบความสำเร็จได้เหมือนกัน แต่โอกาสมันต่ำมากจนไม่ควรไปคาดหวังอะไรกับมัน

นักธุรกิจที่ดีจะไม่ตัดสินใจลงมือทำ หากรู้ว่าโอกาสสำเร็จมีอยู่แคริบหรี่ พวกเขาจะสร้างองค์กรโดยการทำงานกับคนที่มีศักยภาพสูงที่จะสามารถทำให้ผลลัพธ์ที่พวกเขาต้องการบรรลุผลได้

โปรดจำเอาไว้ว่า ไม่ว่าจะแผนการไหนก็ตาม ทุก ๆ อย่างมีโอกาสให้ผลตรงข้ามกับที่คุณคาดหวังเอาไว้เสมอ

## คำโกหกที่ 4: เราสร้างธุรกิจนี้ให้คุณ

เราเห็นคำโฆษณาคำโตในอินเทอร์เน็ตนี่มาเยอะแล้วว่าระบบการ  
เชิญชวนคนนั้นทรงพลังและสามารถสร้างเงินให้คุณได้มากแ  
ไหน คุณก็คงจะลองทำมาสองสามแห่งแล้ว และแน่นอนว่ามัน  
เป็นแนวคิดที่น่าสนใจมาก มีใครบนโลกนี้ไม่อยากจะระบบแบบ  
ครบวงจรที่ทำทุกอย่างเองแทนได้บ้าง?

ต่อไปนี้เป็นความลับเล็กๆ น้อยๆ ว่า ทำไมมันถึงดึงดูดความ  
สนใจผู้คนนัก (ก็ใช่ว่ามันจะเข้าใจยากนะ) มันไม่สามารถทำ  
อะไรได้บ้าง และระบบครบวงจรที่แท้จริงๆแล้วเป็นเช่นไร

ถ้าคุณเป็นคนขี้ระแวงเหมือนคนส่วนใหญ่ (และฉัน) คุณคงจะ  
ตั้งข้อสงสัยแปลกๆ เมื่อได้ยินข้อความบ๊อบคอกแตกอย่าง “*ไม่  
ต้องมีการขายหรือเชิญชวนคน!! เราจะหา downline ให้คุณ  
เอง!!!*”

แน่ละ ถ้าคุณจะระแวง เพราะถ้ามันง่ายขนาดนั้นจริง ทุกคนบน  
โลกนี้ก็คงมี BMW ขับคนละสองสามคันแล้ว จริงไม้

เหตุผลที่มันดึงดูดคนก็เพราะมันทำให้คนขี้เกียจตาลูกวาว

“สมัครตำแหน่งของคุณวันนี้เลย! แล้วเราจะจัดหาลูกข่ายให้คุณเอง! มีคนกว่าร้อยคนที่พร้อมจะมาต่อ  
ท้ายคุณ! สิ่งที่คุณต้องทำตอนนี้ก็คือ รีบสมัครลงตำแหน่งตอนนี้เลยจะได้อยู่สูงๆ! ระบบคัดกรองคน  
แบบครบวงจรของพวกเราจะทำให้แม้แต่คนที่ขี้เกียจหางานที่สุดก็รวยเองได้!!”

แบบเดียวกับพวกคำโกหกชวนเชื่อรวยเร็ว คำโกหกนี้ดึงดูดคนให้สนใจก็เพราะว่า

## คนเหล่านั้นมักเลือกจะเชื่อว่าหนทางสู่ความสำเร็จ ความโด่งดัง และโชคลาภนั้นเร็ว ง่าย ปราศจากขวากหนามและความเสี่ยง

การหลอกล่อด้วยความเกียจคร้านมันทรงพลังอย่างไม่น่าเชื่อจริงๆ เพราะมันก็เหมือนการสัญญาว่าจะ  
ได้รับของรางวัล โดยไม่ต้องลงไม้ลงแรงอะไรเลย (ซึ่งเป็นลูกไม้หลอกคนที่ไม่เอาถึก)

เรามาค่อยๆ วิเคราะห์ข้อความนี้เพื่อเน้นย้ำจุดที่ฉันพยายามจะสื่อตั้งแต่ตอนต้นของหนังสือเล่มนี้ดี  
กว่า

ธุรกิจเครือข่ายเป็นธุรกิจที่เป็นเอกลักษณ์ เพราะมันเป็นข้อเสนอทางการค้าที่ถูกส่งให้คนจำนวนมาก  
ไม่เคยมีที่ไหนมาก่อนที่ข้อเสนอทางธุรกิจถูกหยิบยื่นผลตอบแทนให้กับคนธรรมดาในอัตรามากมาย  
ขนาดนี้

ด้วยเส้นทางธุรกิจเครือข่าย คนธรรมดาๆ คนหนึ่งทุกวันนี้ สามารถทำให้ความฝันที่จะทำอะไรใหญ่โต  
เป็นจริงได้ เมื่อห้าสิบปีที่แล้ว เส้นทางสู่ความร่ำรวยนั้นมันน้อยและเข้าถึงยากมาก คุณต้องก่อร่างสร้าง  
ตัวเองตั้งแต่ต้นด้วยเงินทุนและหยาดเหงื่อ

ตรงนี้แหละที่มันมีปัญหา

คุณเป็น Salesperson (ผู้ขายของ) เจ้าของธุรกิจ (ก็ไม่มีข้อยกเว้น) เป็นเหมือนกันหมด

มีอยู่สองสิ่งที่คุณจะเห็นได้ชัดเลยคือสินค้าหรือบริการ เช่น เครือ  
ข่ายธุรกิจอาหารเสริม ฯลฯ

แต่อีกสิ่งที่ทำให้คุณเป็นเอกลักษณ์ไม่เหมือนใคร คือ คุณกำลังขายรูปแบบธุรกิจอีกด้วย คุณกำลังขาย  
พาหนะที่จะทำให้ความฝันทางการเงินของคุณเป็นจริง นี่เป็นครั้งแรกที่รูปแบบธุรกิจถูกนำมาขาย  
ทอดสู่ตลาดแบบนี้อย่างเป็นทางการ

แต่ปัญหามีอยู่ว่า คนธรรมดาทั่วไป ที่รู้จักแต่รูปแบบการทำงานของลูกจ้างมาตลอดชีวิต รู้เรื่องธุรกิจ  
ไม่มากนัก พวกเขาไม่เข้าใจทฤษฎีพื้นฐานทางธุรกิจซักอย่าง

ในฐานะที่เป็นลูกค้าหรือผู้ซื้อมาตลอดชีวิต คนธรรมดาๆ คนหนึ่งจึงไม่รู้ว่าจะเริ่มทำธุรกิจแบบไหนดี

ด้วยเหตุนี้เอง จึงมีองค์กรพัฒนาความพึงพอใจ คิดค้นระบบที่สามารถทำเงินจำนวนมากโดยไม่ต้องเงินลงทุนมากมายอะไร ไม่ต้องใช้เวลามาก ด้วยการลงทุนเพียงเล็กน้อย และดูเหมือนว่าจะมีความเป็นไปได้สูง

การทำธุรกิจใดๆ ล้วนเป็นเช่นเดียวกัน คือ ไม่ว่าจะอย่างไรก็ตาม จะต้องมีการขับเคลื่อนสินค้าหรือบริการสู่ผู้บริโภค เพื่อสร้างรายได้ (หรือเรียกภาษาบ้านๆว่าต้องมีการ ‘ขาย’) ถ้ามีบริษัทบอกคุณว่า “หน้าที่ของคุณไม่จำเป็นต้องขาย” นั้น เป็นคำโกหกที่เห็นชัดเลยว่าเขากำลังหลอกคำว่า คุณนะโง่ และกำลังโดนพวกเขาหลอกใช้

ลองถามคำถามง่าย ๆ นี้กับตัวคุณเองดู

**ถ้าไม่จำเป็นต้องมีการขายหรือไม่จำเป็นต้องให้คุณทำอะไรเลย**

**พวกเขาจะต้องการคุณไปเพื่ออะไร?**

คำตอบก็คือ ไม่ พวกเขาก็ไม่ต้องการคุณ ถ้าคุณไม่ได้กำลังสนับสนุนหรือมีส่วนช่วยอะไรพวกเขา นอกจากการจ่ายค่าทำเนียมเล็กๆ น้อยๆ พวกเขาก็ไม่มีเหตุผลอะไรจ่ายเงินจำนวนมากให้กับคุณ?

คุณจะต้องร่วมสนับสนุนอะไรซักอย่างให้กับองค์กรเพื่อจะได้รับผลตอบแทนสำหรับสิ่งนั้น นั่นเป็นข้อเท็จจริงที่พื้นฐานที่สุดของเศรษฐศาสตร์และธุรกิจ ไม่มีอะไรฟรีในโลกนี้ไม่มีทางที่คุณจะรวยล้นฟ้าโดยลงทุนด้วยเงินไม่ถึงร้อยบาทแล้วไม่ลงแรงกายหรือเวลา

สิ่งที่คุณกำลังลงแรงให้บริษัทธุรกิจเครือข่าย ก็คือ สิ่งสำคัญที่ขาดไม่ได้ในธุรกิจนี้: สายมนุษย์สัมพันธ์ที่ตัดกันไม่ขาด

นี่คือเหตุผลที่แท้จริงว่า ทำไมธุรกิจเครือข่ายจึงจำเป็นต้องมีคุณ และยินยอมจะจ่ายเงินก้อนโตให้กับคุณ เพื่อให้คุณเป็นส่วนหนึ่งในการสร้างองค์กรให้พวกเขา

สิ่งสำคัญที่คุณต้องรู้เอาไว้ก็คือ

**ระบบที่ขับเคลื่อนแบบครบวงจรนั้น**

**สำคัญสำหรับการประสบความสำเร็จจริงๆ**

**แต่ว่ามันไม่สามารถทำทุกอย่างให้คุณได้**

ความจริง ก็คือ ระบบครบวงจรตอบโจทย์เพียงแค่ครั้งเดียว ตัวคุณ มนุษย์ที่มีสติปัญญาและมีชีวิตอีกครั้งหนึ่งของโจทย์ที่ขาดหายไป ไม่ว่าจะใครจะพูดอย่างไร ธุรกิจเครือข่ายนั้นจำเป็นต้องถูกสร้างบนสายสัมพันธ์ที่มั่นคง และแน่นแฟ้นในระยะยาว

ปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้คนในสายงานกับการฝึกสอนที่ถูกต้องตะหาก คือ สิ่งที่เชื่อมองค์กรทั้งหมดไว้ด้วยกัน และเมื่อนักธุรกิจเครือข่ายเหล่านั้นพบกับทางตัน การได้รับคำแนะนำที่ถูกต้องจาก upline

downline หรือ crossline ด้วยกัน คือสิ่งที่ขับเคลื่อนองค์กรไปข้างหน้า

สิ่งที่พวกเขาจ้างให้คุณทำ ก็คือ การบริหารองค์กรและช่วยให้ทุกคนประสบความสำเร็จ ทุกคนมีความแตกต่างกัน และจำเป็นต้องมีการชี้แนะที่หลากหลายเพื่อนำทางไปให้ถึงจุดหมาย และคนที่ทำแบบนี้ได้จำเป็นต้องเป็นมนุษย์ที่มีสติปัญญาคิดเป็น

และนั่นคือเหตุผลว่าทำไมคุณถึงจะไม่มีทางรวยหากคุณไม่ทำอะไรเลย

อีกอย่าง ระบบทุกระบบ (ไม่ว่ามันจะครบวงจรเช่นไร) ก็ยังจำเป็นต้องมีมนุษย์ดูแลและควบคุมมัน ในโลกนี้ไม่มีเครื่องจักรชนิดไหนที่สามารถทำงานโดยอัตโนมัติไปตลอดกาล จะต้องมีใครสักคนที่คอยมาเติมน้ำมัน เดินเครื่อง และควบคุม

อย่างไรก็ตาม แม้ว่ามันจะเป็นกับดักที่หลอกล่อผู้คน ระบบครบวงจรยังคงเป็นสิ่งที่ขาดไม่ได้สำหรับการเจริญเติบโตที่รวดเร็ว สิ่งที่สำคัญคือคุณต้องรู้ว่าอะไรที่มันทำได้และทำไม่ได้



## คำโกหกที่ 5: สิ้นค้าของเราเจ๋งที่สุด!!!

ถึงจะบอกว่ามันเป็นคำโกหก แต่จริงๆ แล้วมันก็ไม่ใช่ว่าโกหกเต็มๆซะทีเดียว (แต่บางครั้งมันก็เป็น) ประเด็นอยู่ที่ว่ามันไม่สำคัญ เดี่ยวบอกให้ฟังว่าทำไม

เช่นเดียวกับคำโกหกอันอื่น ๆ คำโกหกนี้มาในหลากหลายชาติและรูปแบบ เช่น:

**สินค้านับขายตัวมันเองได้!**

**ไม่มีอะไรในตลาดเจ๋งเท่าอันนี้แล้ว!**

**เรามีแผนการจ่ายผลตอบแทนที่หรูหรามากที่สุดแล้ว!**

**ไม่มีใครล้มความเป็นผู้นำของทีมเราได้!!**

ข้อยกเว้นอ้างเหล่านี้มีหลายรูปแบบและถูกเผยแพร่ในหลายทาง แต่ไม่ว่าจะทางไหน ทุกอย่างลงมาบรรจบกันที่ข้อเท็จจริงที่ว่า “นักการตลาดธุรกิจเครือข่ายให้ความสนใจในผิดประเด็น!”

มันไม่ใช่ของเหล่านี้ (สินค้า แผนการจ่ายผลตอบแทน ความเป็นผู้นำของทีม) ไม่สำคัญ ทุกอย่างเป็นองค์ประกอบที่สำคัญเหมือนกันหมด

แต่ปัญหาอยู่ที่ทุกคนให้ความสำคัญพวกมันมากจนลืมสิ่งที่สำคัญที่สุดไป

เพื่อให้มองเห็นภาพชัดขึ้น ลองนึกถึงปัจจัยในการลงทุนซักครั้งหนึ่ง เพราะมันอาจจะทำให้คุณกระจ่างถึงความเป็นจริง เขาว่ากันว่าปัจจัยที่สำคัญที่สุดในการเลือกอสังหาริมทรัพย์มีด้วยกันสามข้อ อย่างแรกเลยคือทำเล ต่อมาคือ ทำเล และอย่างสุดท้ายสำคัญที่สุด คือ ทำเล

ถ้าคุณกำลังเก็งกำไรจากที่ดินในมุมมองของการลงทุน คุณจะมองคุณสมบัติอื่น ๆ ของที่ดินนั้น นั่นแปลว่า คุณจะสนใจว่าที่รั้วด้านหลังมีต้นดอกซากุระ มีเด็ก ๆ วิ่งเล่นในย่านนี้กี่คน หรือควรจะทำสี่บ้านยังงี้ให้เข้ากับลูกบิดประตูบ้าน ถ้าคุณกำลังคำนึงถึงปัจจัยที่ฉันพูดมาเหล่านั้น คุณก็เป็นคนที่กำลังมองหาที่ปลูกบ้านสวย ๆ ซักหลัง ไม่ใช่ซักลงทุน

การจะทำให้เป้าหมายบรรลุผลได้นั้น คุณจำเป็นจะต้องจำให้ขึ้นใจว่า อะไรสำคัญที่สุด ดังเช่น การลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ การจะประสบความสำเร็จในธุรกิจได้นั้น มีปัจจัยที่สำคัญสามอย่างเหมือนกัน คือ การตลาด การตลาด และ อย่างสุดท้ายสำคัญที่สุดและลืมไม่ได้เลย ก็คือ การตลาด

ฟังแล้วคุณอาจจะรู้สึกว่ามันไม่ใช่ความรู้แปลกใหม่อะไรเลย แต่คุณรู้ไหมว่ามีคนที่ดึงเข้าไปนำสินค้าที่เจ๋งที่สุดและใหม่ล่าสุดออกมาขายด้วยความกระตือรือร้นแล้วก็ต้องกลับบ้านเกาหัว เพราะขายไม่สำเร็จมากแค่ไหน? ฉันรู้ เพราะฉันก็เคยทำแบบนั้น

เช่นเดียวกับการมองทิวทัศน์ ดอกซากุระหลังบ้าน หรือเด็ก ๆ วิ่งเล่นในย่านใกล้ ๆ นั้นเป็นมุมมองของคนจะซื้อบ้านมากกว่านักลงทุน การให้ความสำคัญที่สินค้า แผนการจ่ายผลตอบแทน หรือความเป็นผู้นำองค์กรก็เป็นการมองในมุมมองของนักลงทุนมากกว่าของนักธุรกิจ

มาฟังเรื่องตัวอย่างของฉันเพื่อให้คุณเห็นภาพดีกว่า

พ่อของฉันเป็นนักฟิสิกส์และนักประดิษฐ์ เขาทำงานสาขาเกี่ยวกับแสงเลเซอร์ให้กับวงการทหาร และเป็นคนช่วยออกแบบระบบการผลิตสายงานประกอบการผลิตของ Harley Davidson ด้วย

เขาทำงานเกี่ยวกับแสงและการใช้งานมันในทุกรูปแบบ จนกระทั่งเมื่อประมาณหกปีก่อน เขาได้ผลิตเลเซอร์ชนิดพิเศษขึ้นมา มันเป็นแสงเลเซอร์ที่จะไม่ทำให้เกิดเงาสะทอนไม่ว่ามันจะกระทบกับผิววัตถุอะไรก็ตาม ฟังแล้วมันอาจจะไม่ใช่สิ่งประดิษฐ์ที่เจ๋งเลอเลิศอะไรซักเท่าไร แต่มันมีประโยชน์มากสำหรับการฉายแสงให้กับรูปภาพในพิพิธภัณฑ์ การอ่านหนังสือในที่มืด หรือส่องไฟในที่ ๆ ต้องใช้ความละเอียดอ่อนในการทำงานเช่นการซ่อมอุปกรณ์ภายในเครื่องจักร หรืออิเล็กทรอนิกส์

นั่นแหละ มันก็ 6 ปีมาแล้ว เขาไม่เคยขายมันได้เลยซักชิ้นจนถึงวันนี้

เขาขับรถไปทั่วประเทศและเร่ขายมันให้กับนักธุรกิจทุกคนที่พอจะมีเวลาว่างมาฟังเขา แต่ก็ขายไม่ออกเลยซักชิ้น

พ่อของฉันเป็นนักวิทยาศาสตร์ที่ฉลาดและมีความรู้ระดับอัจฉริยะ แต่ใครๆก็รู้ว่าเขาไม่ใช่ นักการตลาด ถ้าจับเขาไปสอบทฤษฎีความรู้การตลาดแบบพื้นฐานล่ะก็ เขาคงได้คะแนนติดลบ ที่เขาขายสินค้าของเขาไม่ได้เลย ก็เพราะว่าเขาไม่รู้วิธีการทำตลาดให้กับมันและไม่มีทักษะในการขายซักอย่าง

เขาไม่เข้าใจถึงข้อเท็จจริงที่พื้นฐานที่สุด: “มันไม่เกี่ยวกับสินค้า มันเกี่ยวกับการตลาด”

โปรดเข้าใจไว้ว่า

แม้ว่าคุณจะมีสินค้าขั้นเทพที่วิเคราะห์ผลเพียงใดก็ตาม  
ตลาดเก่าที่คุณไม่ได้ใช้ทักษะการขายที่มีประสิทธิภาพ  
จะไม่มีใครรู้จักสินค้าของคุณแน่นอน

กลยุทธ์การตลาดและการขายที่มีประสิทธิภาพ คือ หัวใจที่สำคัญที่สุดของธุรกิจ

ลองคิดแบบนี้ดู สินค้าที่มีเพียงชิ้นเดียวในโลกนี้ กำลังถูกขโมยจากชิคาโกไปยังนิวยอร์ก ถ้ารถอีแต่นที่ขนมันเกิดเสียกลางทางหรือพลัดตกเหว ไม่ว่าสินค้านั้นจะดียังไง มันก็ไม่สำคัญ (เพราะมันไปไม่ถึงมือผู้บริโภค)

ไม่เพียงเท่านั้น การขาย คือ กิจกรรมเพียงอย่างเดียวในธุรกิจที่นำเงินเข้ามา ลองคิดดูดี ๆ กิจกรรมอื่นๆ ใช้เงินหมดเลย

สินค้า แผนการจ่ายผลตอบแทน จังหวะ ผู้คน ภาวะผู้นำ การบริหาร ทั้งหมดเป็นปัจจัยสำคัญของธุรกิจ แต่ไม่มีสิ่งไหนสร้างรายได้ให้กับองค์กรเลย

รายได้ที่มาจากการขาย คือ แรงขับที่สำคัญ เพราะมีมัน ทุกอย่างจึงดำเนินได้ นั่นจึงเป็นเหตุผลที่คุณต้องคำนึงถึงเหนือสิ่งใด

มันสำคัญมากระดับที่ว่าเน้นเท่าไรก็ไม่พอ มันคงจะเป็นสิ่งที่สำคัญที่สุดในธุรกิจนี้

และโปรดเข้าใจด้วย

คุณสามารถทำเงินมหาศาลได้  
ถ้าคุณมีแผนการตลาดขั้นเทพ กับสินค้าจ๋งๆ  
คุณจะไม่มียากำเงินได้ใกล้กับกรณีแรกเลย  
หากคุณมีแต่สินค้าขั้นเทพกับแผนการตลาดกากๆ

ไม่เชื่อฉันเหรอ? ไปถาม โรเบิร์ต คิโยซากิ คูสิ

ในหนังสือ ‘เงินสี่ด้าน’ (หน้าที่ 27-28) ของเขา โรเบิร์ตเล่าให้ฟังว่ามีคนมาพูดคุยกับเขามากมายถึงเรื่องการตั้งธุรกิจใหม่ หรือวิธีการระดมทุนสำหรับโครงการๆหนึ่ง เขาสามารถบอกได้ทันทีเลยว่าคนเหล่านี้ให้ความสำคัญที่สินค้าหรือระบบมากกว่ากัน ด้วยการจับคำพูดเพียงไม่กี่คำของกลุ่มสนทนาเขา เช่น

“สินค้าตัวนี้เจ๋งกว่าของที่ บ.ABCxyz ทำซะอีก!!!”

“ไม่มีใครสู้สินค้าของผมได้หรอก!!!”

หลังจากฟังการนำเสนอที่กระตือรือร้นของพวกเขาแล้ว เขาจะค่อยๆ ถามคนเหล่านี้ว่า “คุณทำแฮมเบอร์เกอร์อร่อยกว่า McDonalds หรือเปล่า?” เขาบอกว่าเท่าที่ถามมา มีแต่คนบอกว่าเขาทำอร่อยกว่าทั้งนั้นเลย

และหลังจากนั้น โรเบิร์ตก็จะถามอีกว่า “ถ้าคุณทำอร่อยกว่า ทำไม McDonalds ถึงทำเงินได้มากกว่าคุณล่ะ?”

บางคนเข้าใจในความแตกต่างทันที ในขณะที่บางคนไม่รับประทาน ปัญหาอย่างที่ โรเบิร์ตพยายามอธิบาย คือ คนส่วนใหญ่ทุ่มเทแรงกายในการพัฒนาทักษะการทำแฮมเบอร์เกอร์ให้ถึงขนาดขั้นเทพกว่า McDonalds มากกว่าทักษะการขายและส่งออกแฮมเบอร์เกอร์ของพวกเขา McDonalds อาจจะทำแฮมเบอร์เกอร์ไม่ขั้นเทพที่สุด แต่เขามีกลยุทธ์การขายและส่งออกแฮมเบอร์เกอร์ธรรมดาๆ แบบขั้นเทพ แน่แน่นอนว่า

หลังจากนั้น เขาก็จะสวดยาวเรื่องเหตุผลว่าทำไมทักษะการขายจึงเป็นสิ่งที่สำคัญที่สุดของเจ้าของธุรกิจ

หรืออย่างที่ Seth Godin อติตรองประธานฝ่ายการตลาดของ Yahoo! เคยกล่าวไว้ว่า

“การตลาด คือ สิ่งที่สำคัญที่สุด คุณไม่ชนะคนอื่นด้วยการขนส่งที่ดีกว่า หรือการผลิตที่ดีกว่า คุณจะชนะได้ด้วยการตลาดที่ดีกว่าเท่านั้น”

ทำไมฉันถึงพยายามย้ำเรื่องนี้สัก? นั่นเพราะว่า สินค้าของคุณ (หรือโอกาสทางธุรกิจ) ไม่ว่ามันจะดีแค่ไหน มันจะไม่สามารถขายตัวมันเองได้ และจะไม่ทำให้คุณรวยด้วย

โปรดจำให้ขึ้นใจว่า

คุณอาจจะเชื่อจนหมดกายหมดใจว่า  
บริษัทของคุณเจ๋งที่สุดแบบไม่มีข้อโต้แย้ง  
แต่คนอื่น ๆ ก็คิดแบบคุณเหมือนกัน

ดังนั้น คนที่ประสบความสำเร็จ จึงไม่ใช่คนที่ทำงานให้บริษัทที่ดีที่สุด แต่เป็นคนที่สามารถสื่อสารได้ดีที่สุดมากกว่า

เพื่อเป็นการป้องกันการเข้าใจผิด ฉันขอกลับมาชี้แจงนิดหนึ่งว่า

ฉัน **ไม่ได้**บอกว่า สินค้าคุณภาพดีเป็นสิ่งไม่สำคัญ มันเป็นสิ่งที่สำคัญมากอย่างหนึ่ง และฉันก็เชื่ออีกด้วยว่า การจะทำธุรกิจให้สำเร็จดีเยี่ยม นั้น คุณจะเป็นต้องให้สิ่งที่ดีเกินความคาดหมายของลูกค้าของคุณทั้งหมด เพื่อให้ได้ลูกค้าที่จงรักภักดี ที่พึงพอใจในบริการและเพื่อให้ถูกหลักจริยธรรมอะไรก็ตาม ที่คุณส่งมอบให้ลูกค้าจะต้องมีค่ามากกว่าความคาดหมายของลูกค้าเสมอ

ดังนั้นแล้ว ส่วนผสมที่ลงตัวที่สุด ก็คือ ต้องมีกลยุทธ์การตลาดขั้นเทพกับสินค้าขั้นเทพ เพื่อจะเป็นสุดยอดของสุดยอด

แต่เหตุผลที่ฉันเน้นไปเรื่องการตลาดซะเยอะ ก็เพราะว่าในอดีตสหกรณ์นี้คน ไม่ให้ความสำคัญกับมันเลย หลายครั้งที่คนได้รับความเชื่อที่ว่าสินค้าของพวกเขาเจ๋งที่สุด และทำทุกวิถีทาง ทุกคนจะมาทุ่มเงินเพื่อซื้อมันราวกับมันเป็นทองคำ ซึ่งสามารถขายตัวมันเองและทำให้เงินทองไหลมาเทมา

ณ จุด จุดนี้แล้ว คุณคงจะคิดอะไรทำนองนี้: “คือ ยังไงตอนนี้ ฉันก็อยู่ในแวดวงการตลาดเครือข่ายแล้ว นั่นแปลว่า ระบบของฉัน น่าจะจัดการเรื่องนั้นให้ฉันอย่างเสร็จสรรพแล้ว ในเมื่อเราใช้การขายตรงและการแนะนำปากเปล่า - ซึ่งใคร ๆ ก็รู้ว่ามันเป็นเครื่องมือการโฆษณาที่ทรงพลังที่สุด”

(ผู้แปล: คนที่คิดแบบนี้ควรกลับไปอ่านคำโกหกที่สองใหม่)

นั่นคือ สิ่งที่บริษัทอยากให้คุณคิด ซึ่งจริงๆ แล้วมันไม่ใช่อย่างนั้น หนึ่งในสิ่งที่สำคัญที่สุด (และน่าตกใจที่สุด) ที่ฉันค้นพบตอนเปลี่ยนจากผู้จำหน่ายไส้แห้งเป็นผู้จำหน่ายที่ประสบความสำเร็จก็คือ

## การตลาด ใน การตลาดเครือข่ายนั้นหายไป!

มันอาจจะฟังดูบ้าบอไร้สาระ แต่มันจะฟังดูมีมูลเมื่อคุณเข้าใจอย่างถ่องแท้

a) นักการตลาดเครือข่ายจริงๆ แล้วไม่รู้ตัวว่า ตัวเองไม่ได้ใช้กลยุทธ์แนะนำต่อปากเปล่าด้วยเหตุผลที่อธิบายไว้ในคำโกหกที่สอง

b) แต่เพราะเราใช้กลยุทธ์ขายตรง ไม่ได้มีอะไรตรงไหนที่บอกว่าคุณใช้กลยุทธ์อย่างมีประสิทธิภาพ พูดไปแล้วมันก็เหมือนกับการพูดว่า “ฉันเล่นกอล์ฟ นั่นแปลว่า ฉันเป็นนักเล่นกอล์ฟที่เก่งในทันที”

c) อุปกรณ์การตลาดส่วนใหญ่ของบริษัทเครือข่าย (โบรชัวร์ เว็บไซต์ ฯลฯ) ห่วยแตกและไม่มีค่าอะไรสำหรับคุณ (ให้อธิบายตรงนี้ที่คงไม่พอและดีไม่เต็มจะนอกเรื่องด้วย เอาเป็นว่ามันไม่ได้ทำอะไรมากไปกว่าแสดงผลลัพธ์ที่หิวหยา ซึ่งไม่สามารถเชื่อมต่อไปประโยชน์ของสินค้าเข้ากับความต้องการที่แท้จริงของ Prospect)

d) และอย่างสุดท้าย ให้อั “ระบบที่ได้รับการพิสูจน์แล้ว” ว่าการทำรายชื่อ แนะนำต่อ ตลาดที่ต้อนรับ และการนัดเปิดโอกาสทั้งหลายไม่ได้เจ๋งสุดโต่งอย่างที่คุยไว้

ทำไมอย่างนั้น เดี่ยวอธิบายให้ฟังในคำโกหกที่ 6

## คำโกหกที่ 6: คุณแค่ยังไม่มีความเชื่อไม่มากพอ!!!!

ให้ตายเถอะ คุณเบื่อไอ้ประโยคนี้มั้ย? จากบรรดาคำโกหกทั้งหมดแล้ว มีอันไหนฟังแล้วน่าหงุดหงิดมากกว่านี้อีกมั้ย!?

คำโกหกเรื่องความเชื่อและแรงจูงใจ ต้องนับเป็นลูกไม้มารยาเสแสร้ง หลอกหลวงที่เลวร้ายที่สุด ในประวัติศาสตร์การขายเลย (ไม่ใช่เฉพาะสำหรับธุรกิจเครือข่ายอย่างเดียวด้วย)

ผู้จำหน่ายกว่าล้านคนทั่วโลก ถูกกรอกหูว่าเหตุผลที่พวกเขาทำไม่สำเร็จ ก็เพราะพวกเขายังมีความเชื่อไม่มากพอ คุณเคยรู้สึกอยากอ้วกบ้างมั้ย เวลาที่มีไอ้ขี้เต๊ะใส่สูททำตัวเวอร์ๆ มาพูดแบบนั้นต่อหน้าคุณ?

พวกคนที่อยู่ระดับสูงๆในองค์กร ต้องการให้คุณเชื่อว่า เมื่อไหร่ก็ตามที่คุณเบื่อและเอียน ที่จะต้องรู้สึกเบื่อและเอียนที่ไม่สำเร็จ แล้วคุณก็จะฮึดสู้จนสำเร็จเอง

แล้วพวกคุณทำยังไง? คุณก็ฟัง CD ปลุกเร้าอารมณ์ให้ฮึกเหิม ตัดภาพรถที่คุณอยากซื้อ ที่ๆ คุณอยากเที่ยว แล้วก็เปะมันเอาไว้ที่บ้าน บนตู้เย็น หน้าจอคอม ชั้นวางของ หรือแม้แต่ที่ห้องใต้บันได เพื่อพยายามเตือนตัวคุณเองว่า คุณพยายามอย่าง

หนักเพื่ออะไร คุณจะพยายามคิดบวกและออกไปนัดพบปะกับผู้คนด้วยความกระตือรือร้น จากนั้น คุณก็จะไปงาน Convention ใหญ่ๆ เพื่อดูตัวอย่างพวกคนที่ประสบความสำเร็จแล้วทั้งหลาย ขึ้นมา แบ่งปันประสบการณ์ว่าพวกเขาเหนื่อยมากแค่ไหน และหวังว่ามันจะทำให้คุณเข้าโหมดโอเวอร์ไดรฟ์ ขับเคลื่อนแบบไม่มีใครจุกอยู่ คุณจะรู้สึกมีแรงบันดาลใจมากจนคิดว่าไม่มีอะไรหยุดคุณได้ แล้วเชื่อว่า คุณจะต้องไปถึงจุดสุดยอดในที่สุด พร้อมกับเงินที่หลั่งไหลเข้าในบัญชีของคุณ !!!!

เอาละ ทีนี้เราลองตั้งมามองโลกความเป็นจริงซักหน่อย เอาจริงๆเหอะ คิดว่ามันเป็นแบบนี้จริงๆ หรือ? จินตนาการพุ่งเพื่อเหล่านั้นมันจะทำให้คุณไปถึงฝันจริงๆหรือ?

เท่าที่ฉันรู้ คุณไม่เห็นจำเป็นต้องมีความฝันอะไรยิ่งใหญ่เยอะแยะ เพื่อจะได้เงินเดือนงานประจำ ประมาณ 30,000 เหรียญซักหน่อย

แล้วทำไมเราถึงต้องมีแรงบันดาลใจอะไรขนาดนั้นในธุรกิจเครือข่ายด้วยล่ะ? ไม่คิดว่า มันจะสมเหตุสมผลกว่าหรือ ถ้าคุณทำไปมากมายขนาดนั้น อย่างน้อยๆ คุณน่าจะเห็นผลจากการลงทุนของคุณบ้าง ไม่มากก็น้อย?

เอาละ ฉันรู้ว่าพวกคุณจะพูดอะไร ไซ้แล้ว ก็การทำงานประจำกับการเป็นเจ้าของธุรกิจมันไม่เหมือนกัน มันยากกว่าการทำงานประจำ และคุณก็ไม่สามารถรับเงินของคุณได้ในทันที คุณต้องก่อสร้างตัวให้ดี ๆ ก่อนจะได้รับผลตอบแทน พวกเราทุกคนเข้าใจแนวคิดนั้นดี

อย่างไรก็ตาม ธุรกิจเครือข่ายไม่ควรจะยากอย่างที่คนทุกคนคิด

ประเด็นที่จะสื่อก็คือ ถ้าคุณดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้อง คุณก็จะเริ่มเห็นผลบวกกลับมาทันที แม้ว่า มันอาจจะเล็กน้อยในช่วงแรก

ถ้าคุณทำงานอย่างหนักมากกว่าสามปีแล้ว กระแสเงินสดยังไม่ไหลกลับมาหาคุณ นั่นแปลว่า คุณกำลังทำอะไรบางอย่างผิดอย่างมหันต์ และฉันรับรองได้เลยว่ามันไม่เกี่ยวกับแรงบันดาลใจของคุณด้วย

คิดอย่างนี้แล้วกัน

**ถ้าคุณใช้ขอบเขตดินทำรากฐาน (ทั้งๆ ที่คุณควรจะใช้รากุดดิน) สร้างบ้าน**

**คุณก็ต้องมีแรงบันดาลใจมหาศาลในการทำงานนี้ให้เสร็จ**

ฟังดูสมเหตุสมผลมั๊ย? ยิ่งระบบหรือเครื่องมือของคุณขาดประสิทธิภาพมากแค่ไหน คุณก็ยิ่งต้องทำงานหนักขึ้นเท่านั้น และเพราะฉะนั้น คุณก็จำเป็นต้องมีแรงบันดาลใจสูงขึ้นเพื่อชดเชยปริมาณงาน

เมื่อคุณใช้เครื่องมือที่เหมาะสม และเห็นงานดำเนินไปได้อย่างราบรื่น แรงบันดาลใจก็จะกลายเป็นเรื่องรองไปในทันที



ขอถามหน่อยว่า ถ้ามี prospect ที่เข้าใจและสนใจสิ่งที่คุณกำลังทำ และอยากจะศึกษาเพิ่มมากขึ้นกับคุณทุกวัน ‘แรงบันดาลใจ’ ยังจะเป็นปัญหาของคุณอีกหรือเปล่า?

ไม่เลย!!!

แต่แรงบันดาลใจจะกลายเป็นเรื่องใหญ่ เมื่อคุณต้องบังคับให้ตัวเองให้ยกโทรศัพท์ที่หนักเป็นพันกิโล เพื่อโทรหาโค้ชฟุตบอลของคุณ ที่ซึ่งคุณเองก็รู้ว่าเขาไม่รู้เรื่องธุรกิจเลยซักนิด นั่นแหละคือเวลาที่ว่าคุณจะต้องเอา เป้าหมายของคุณกางออกมา เพื่อเตือนตัวคุณเองว่า คุณกำลังรังควานคนเหล่านี้เพื่ออะไร

นั่นคือสิ่งที่ฉันเคยทำ ฉันยินยอมที่จะโทรไปตามจิกเรียกคนบนรายชื่อของฉัน คนละมากกว่าห้าครั้ง จนพวกเขาเลิกคุยกับฉันไปเลย แถมยังเสียเพื่อนเพิ่มอีกด้วย

แต่คุณรู้อะไรมั๊ย?

ฉันได้มาถึง ‘จุดเปลี่ยน’ ที่แสนมหัศจรรย์นั้น ที่ทำให้ในที่สุดธุรกิจของฉันอยู่ๆก็เห็นผลขึ้นมาในทันใด

ฉันเปลี่ยนจากมีคนมาลงชื่อกับฉันหนึ่งคนทุกห้าเดือนเป็นการ sponsor คนสิบคนทุกเดือน ฉันเปลี่ยนจากการโทรนัดพนักงานเสิร์ฟร้านอาหารข้างบ้าน เป็นได้รับโทรศัพท์ขอนัดจากโค้ชที่ประสบความสำเร็จมากมายที่อยากทำในสิ่งที่ฉันกำลังทำ

มันเกิดอะไรขึ้น?

ฉันเลิกเรื่องความเชื่อในสิ่งมหัศจรรย์ และหันมาให้ความสนใจรากฐานที่ทำให้ธุรกิจนี้เดินหน้าได้อย่างแท้จริง ซึ่งก็คือ ข้อเท็จจริงนี้: จงหาคนที่กำลังหาสิ่งที่คุณมี - ใช้กลยุทธ์ทางการตลาดที่เหมาะสม - และทำงานกับคนที่ ‘ใช่’ เท่านั้น

นั่นคือเหตุผลว่าทำไมฉันจึงมี prospect เดินมาเคาะประตูขอร่วมงานกับฉันจนรับงานไม่ไหว

แต่สิ่งที่ฉันพยายามจะสื่อจริงๆ แล้ว ก็คือ

**แรงบันดาลใจ ความต้องการ หรือความเชื่อไม่ได้เป็นสิ่งที่ทำให้เกิดผลลัพธ์ของฉันทoday**

**แต่เป็นระบบที่ฉันทกำลังใช้ต่างหาก**

ฉันมีแรงบันดาลใจที่สูงปรืด แม้จะไม่ได้ผลลัพธ์ที่ตัวเองกำลังต้องการ ฉันมีไฟฮึกโหมอยู่ข้างในมาเสมอ ความจริงนั้นไม่เคยเปลี่ยน เช่นเดียวกับความเชื่อ ความต้องการ หรือจรรยาบรรณการทำงานของฉัน ฉันได้ใช้ทั้งระบบที่โปเก และระบบที่มีประสิทธิภาพ (อันที่จริง ฉันทำงานหนักกว่าในระบบที่โปเกด้วยซ้ำ)

แรงบันดาลใจไม่ใช่ปัญหาของฉัน และก็ไม่ใช่ของคุณด้วย

คุณอาจจะเป็นผู้ที่มีความศรัทธามากขนาดยอมพลีกายให้ลัทธินี้ อาจจะมี 'เหตุผลที่ต้องประสบความสำเร็จ' ที่ยิ่งใหญ่กว่าของใครในโลก อาจจะมีแรงบันดาลใจมากจนรู้สึกว่าย่างในตัวคุณกำลังเดือดพล่าน แต่ทั้งหมดนั้นไม่มีความหมาย หากคุณทำงานไม่ถูกวิธี

ถ้าคุณฟังเทปเสริมสร้างแรงบันดาลใจ แล้วลงทุนในหุ้นกว่าห้าหมื่นที่คุณมีข้อมูลผิดๆ ตกรุ่น หรือไม่สมบูรณ์ คุณจะยังสามารถทำเงินได้มั๊ย? ไม่มีทาง!!! มันเกี่ยวกับว่าคุณทำมันอย่างไรต่างหาก

แรงบันดาลใจไม่ใช่ทางออกสุดท้าย มันเป็นเพียงตัวเสริม

มันคือสิ่งที่ upline จะพูดกับคุณ เมื่อคุณเดินเข้าไปหาพวกเขาในสภาพที่สูญเสียกำลังใจ กำลังหาทางออก เพราะพวกเขาเองก็ไม่วิธีจะช่วยคุณอย่างไรดี

มันง่ายและสะดวกสบายมากที่จะบอกคนที่กำลังหนักใจ จากการขายของไม่ออกว่า คุณแค่มีความเชื่อไม่มากพอ! คุณมีแรงบันดาลใจไม่พอ! คุณต้องหีบรูปสิ่งที่คุณอยากได้ขึ้นมาดูเพื่อปลุกเร้าตัวเอง!! ถ้าคุณไม่รู้ว่าจะต้องรับมือกับนักธุรกิจ MLM ที่กำลังผิดหวังยังไง คุณก็คงจะพูดแบบนั้น

ทำไมไอ้คำโกหกนี้มันถึงถูกใช้บ่อยนักล่ะ? นั่นก็เพราะว่าคุณสามารถใช้มันเป็นแพะรับบาปได้เสมอ ไม่ว่าจะคนไหน จะมีแรงบันดาลใจอีกเต็มมากแค่ไหนก็ตาม ตราบเท่าที่พวกเขาหลงกลคำโกหกนี้ คุณก็ไม่จำเป็นต้องรู้ด้วยซ้ำว่า คุณกำลังพูดอะไรอยู่ แล้วก็ไม่ต้องหาอะไรเป็นน้ำหนัเสริมคำตอบของคุณด้วย

และนั่นแหละคือเหตุผลที่ใครๆ ก็พูดโกหกแบบนี้ เพราะความจริง ก็คือ พวกเขาเองยังไม่รู้ด้วยซ้ำว่าทำไมผู้คนจึงทำไม่สำเร็จ

มาถึงตรงนี้ต้องขอออกตัวไว้ซักหน่อยว่า ฉันไม่ได้กำลังบอกว่าแรงบันดาลใจไม่สำคัญ หรือ ไม่ได้

แต่สิ่งที่ฉันพยายามจะบอก ก็คือ คุณสามารถทำได้ แม้จะไม่มี CD เสริมแรงบันดาลใจ คุณจะทำได้ หากไม่มีระบบการตลาดที่ดีตะหาก

อีกเรื่องที่พยายามจะพูด ก็คือ มันความแตกต่างระหว่างแรงบันดาลใจภายใน กับ แรงจูงใจภายนอก

แรงจูงใจภายนอก ว่าไปแล้วมัน ก็คือ ยาบ้าดีๆนั่นเอง มันทำให้คุณรู้สึกดี เมื่อคุณได้ฟังเรื่องของคุณที่สู้รบฆ่าฟันกับกระแสการเปลี่ยนแปลงของโลก และประสบความสำเร็จแบบที่เราอยากเป็น มันทำให้ประสาทสัมผัสของเราหลอนบอกเราว่าเราก็สามารถไปถึงเส้นชัยได้

แต่เกิดอะไรขึ้นหลังจากยาหมดฤทธิ์?

สามวันต่อมา คุณกลับมาเผชิญหน้ากับความเป็นจริง และ'ฤทธิ์ของยา' ก็หมดไป เราต้องคอยไปตามหาเรื่องราวแรงบันดาลใจใหม่ๆ หาแล้วหาอีก หาแล้วหาอีก

มันเป็นแค่การเสริมกำลังใจระยะสั้น ไม่ใช่ทางออกที่ถาวร

คุณรู้มั้ยว่าอะไร คือ ตัวสร้างแรงบันดาลใจขั้นสุดยอด?

ผลลัพธ์ที่เป็นรูปธรรมง!!!

ในบทสวดทำยนี้ ฉันจะอธิบายให้ฟังว่าต้องทำยังไง คนเหล่านั้นจึงจะอยากมาขึ้นต่อแถวเรียงคิว ขอโอกาสทางธุรกิจจากคุณ



## คำโกหกที่ 7: ระบบที่ได้รับการพิสูจน์แล้ว

**ทำตามแผนธุรกิจที่ให้ไปก็พอ!!!!**

ว่าไปแล้ว คำโกหกข้อนี้ ก็คือ รวมประมวนคำโกหกอื่นๆ  
ทั้งหมดเข้าไว้ด้วยกัน

ไอ้ระบบที่เขาว่ากันว่า ‘ได้รับการพิสูจน์มาแล้ว’ เนี่ย เป็น  
ระบบที่เก่าคร่ำครึสนิมเกาะ ซึ่งมีแต่เทคนิคเก่าไดโนเสาร์ เต่า  
ล้านปี และที่แย่ที่สุด คือ มันไม่เพียงแต่ไม่ได้ผล มันยังสร้างผล  
ที่ตรงข้ามกับที่คุณต้องการโดยสิ้นเชิงอีกด้วย

สิ่งเดียวที่ระบบนั้นได้รับการ ‘พิสูจน์’ มาแล้วคือ มันจะทำให้  
คุณ ‘เจ๊งชัวร์ๆ’

จากรายงานประจำปีของบริษัท MLM และรายงานจากองค์กร  
ภาษีหลายแห่ง มีนักการตลาดเครือข่ายเพียง 1 หรือ 2 เปอร์เซ็นต์เท่านั้นที่ได้รับเงินได้ก้อนโต จากการศึกษาเพิ่มเติมระบุออกมาว่า 97% ของนักการตลาดธุรกิจไม่เคยมีกระแสเงินสดที่เป็นบวก

ตัวเลขที่ชวนเสียขวัญนี้เป็นข้อพิสูจน์ที่แน่นอน และไม่ว่าอะไร ‘ระบบที่ได้รับการพิสูจน์’ นี้ ใช้ได้กับประชากรจำนวนน้อยมาก

โปรดเข้าใจด้วยว่าตอนที่ฉันพูดถึง ‘ระบบที่ได้รับการพิสูจน์’ นี้ ฉันไม่ได้พูดถึงธุรกิจเครือข่ายโดยตรง แต่กำลังพูดถึง ‘วิธี’ ที่คนในธุรกิจนี้กำลังทำ

เทคนิคเหล่านี้มันแย่งทำให้ธุรกิจที่ทำยากอยู่แล้ว ยากยิ่งเข้าไปอีกจนเกือบเป็นไปไม่ได้ อุปสรรคทั้งหมดทั้งปวง ถูกนำมาวางขวางต่อหน้าผู้จำหน่ายทุกคน

เรามาบททวนเรื่องที่เราพูดคุยกันในบทก่อนๆ ดีกว่า:

- คนหลายคนโดนหลอก ไม่รู้ตัวว่าพวกเขา กำลังทำการขาย
- ผู้จำหน่าย ถ้าไม่เชื่อว่าไม่ได้รับการฝึกฝนวิชาทางการขายเลย ก็จะได้รับกรอบที่ไม่มีประสิทธิภาพ
- กลยุทธ์ที่มีการใช้อย่างแพร่หลาย คือ กลยุทธ์เชิง “การขายรถมือสอง” ที่นำราคาในสายตาผู้อื่น เนื่องจากมีการหลอกลวง (รวมไปถึงการโกหก) ผู้บริโภค (หรือผู้มุ่งหวัง) การกรอกข้อมูลที่พวกเขาไม่สนใจลงคอ และตามต่อคนๆ นั้นเพื่อจะปิดการขายเหมือนกับหมาล่าเนื้อ
- ความคิดที่ว่า “ใครๆก็ทำได้” นำไปสู่การปฏิบัติแนว “โยนแห่ออกไป จับได้หรือเปล่านั้นค่อยว่ากัน” ซึ่งทำให้เกิดความเสื่อมโทรมในอุตสาหกรรมนี้
- เพราะไม่มีการอบรมการขายที่ถูกต้อง คนส่วนใหญ่จึงอาศัยความกระตือรือร้นที่เหมือนคนสติไม่สมประกอบ โดนสะกดจิตเพื่อเชิญชวนลูกค้าและผู้มุ่งหวัง
- ความเชื่อและแรงผลักดันถูกให้ความสำคัญมากจนเกินไป ในขณะที่พื้นฐานสำคัญๆ อย่างทักษะการขายหรือการตลาดเบื้องต้นถูกเพิกเฉย
- ผู้จำหน่ายได้รับความคิดว่า เพราะสินค้าของพวกเขาดีที่สุดในและมีแผนตอบแทนที่บรรเจิดที่สุด พวกเขาจะต้องประสบความสำเร็จอย่างแน่นอน ซึ่งความคิดนี้ห่างไกลจากความเป็นจริงมากยิ่งนัก
- ผู้จำหน่ายได้รับการปลูกฝังว่าทุกคนเป็นผู้มุ่งหวัง ซึ่งทำให้นักการตลาดเครือข่ายนับล้านคน ออกไปก่อนกวนมนุษย์ทุกคนที่อยู่ห่างจากเขาในระยะหนึ่งช่วงแขน สร้างศัตรูให้อุตสาหกรรมนี้โดยไม่รู้ตัว และตั้งคำถามโลกแตกในใจ ว่าพวกเขาทำอะไรผิดไป

ไม่มีใครคนไหนในโลกที่รู้เรื่องพื้นฐานการตลาด แล้วจะดิ้นรนออกไปขายของให้กับคนที่ไม่สนใจในสินค้าของเขา หรือ หนีเข้าไปขายสินค้าให้กับคนที่ขยาดของเขา แต่ถึงกระนั้น มันก็เป็นสิ่งที่นักการตลาดเครือข่ายส่วนใหญ่กำลังทำ!

แค่การขายอย่างเดียวก็ทำขายเกินพออยู่แล้ว สาอะไรยังจะต้องมารับมือกับคนที่รังเกียจเรา เพราะใช้วิธีผิดๆ อีก?

วิธีการนัดพบที่ร้านกาแฟ อบรมที่โรงแรม หรือบุกไปถึงบ้าน ทั้งหมดนี้ลืมนำสิ่งถึงคุณแจสำคัญสู่ความสำเร็จ นั่นก็คือ การให้ลูกค้ามาหาคุณก่อน

ความจริงมีอยู่ว่า

## ไม่มีใครอยากได้อะไรที่ถูกยัดเยียดให้พวกเขา!

และนั่นแหละค่ะ เพื่อนๆ คือ ปัญหาหลักของกระบวนการเชิญชวนที่พวกเราได้รับการสั่งสอนมา พวกนักพูดเสริมแรงบันดาลใจต่างๆ แค่บอกให้พวกคุณใช้เวลา แรงงาน และหยาดเหงื่อมากขึ้นเพื่อไล่ตามคนที่ไม่ สนใจในตัวคุณและพอมันไม่ได้ผล เชื่อมัยยะ? พวกเขาจะบอกให้คุณทำแบบนั้นมากกว่าเดิมอีก!!!

พูดไปแล้วมันก็เหมือนกับการบอกให้คนจมน้ำดื่มน้ำอีก!!!

และอีกหนึ่งบทเรียนที่ “แผนธุรกิจที่ได้รับการพิสูจน์มาแล้ว” ลืมคำนึงถึง ก็คือ สิ่งที่สำคัญยิ่งกว่าอะไร ยิ่งกว่าบริษัท ยิ่งกว่าคน ยิ่งกว่าสินค้า หรือข้อความเชิญชวน ก็คือ **ตลาดของสินค้า!**

ถ้าคุณไม่ได้กำลังขายโอกาสทางธุรกิจให้กับคนที่อยากได้มันจริงๆ คุณก็กำลังพยายามยัดปลอกสี่เหลี่ยมลงหลุมกลม!

คุณอาจจะสามารถปรุงแฮมเบอร์เกอร์ที่อร่อยที่สุดในโลกได้ แต่ถ้าคนไม่หิว เขาก็จะไม่ซื้อมัน

ขอตอบท้ายด้วยความลับหลักพันล้านให้คุณลองเอาไปคิดเล่นเป็นการบ้านดู:

## ข้อความกระจอกๆ ที่ถูกแพร่ให้กับผู้ฟังที่สนใจ

ยังงี้ก็ดีกว่าการแพร่ข่าวปฎิหารย์ให้กับผู้ฟังที่ไม่ให้ความสนใจเสมอ

การเข้าใจแนวคิดที่ว่าไปนี้จะทำให้อาชีพการงานของคุณเปลี่ยนไปตลอดการ ไม่ได้มี

ดังนั้น สิ่งที่คุณควรจะสนใจมากที่สุด ก็คือ คุณควรจะทำให้แน่ใจว่าคุณมีผู้ฟังที่ถูกต้องที่สุด / ดีที่สุด / หิวที่สุด / และสนใจมากที่สุดเท่าที่จะทำได้

และสิ่งนี้ยังอธิบายอีกด้วยว่าทำไมนักการตลาดเครือข่ายหลายคน จึงงังกันเป็นแถว เมื่อพวกเขาพาเพื่อนๆ มาฟังการบรรยาย ความที่พวกเขาจะพลิกชีวิตพวกเขา แต่กลับออกมาทำหน้าที่น้อยๆ เฉยๆ มองว่าเราบ้าพวกเขาไม่ใช่คนที่ ‘ถูกต้อง’ ที่สุดตั้งแต่แรก

มีคนอีกเป็นล้านที่กำลังทุ่มแรงทุ่มกาย เพื่อหาทางทำเงินล้านจากบ้านอยู่ทุกเวลา ขณะที่คุณกำลังอ่านหนังสือเล่มนี้ สิ่ง que การตลาดที่ดีทำให้คุณได้ ก็คือ ทบลงไปกลางกลุ่มเป้าหมายนี้และดึงคนที่สนใจออกมาร่วมงานกับคุณ ในขณะที่พวกเขากำลังไฟแรง - นั่นก็คือ ในขณะที่พวกเขากำลังหาทางแก้ไขปัญหาอะไรก็ตามที่พวกเขากำลังประสบ

**มันเหมือนกับการเข้าไปร่วมบทสนทนาที่พวกเขากำลังดำเนินอยู่ในหัวของพวกเขามาแล้ว และชี้ทางออกให้กับพวกเขา**

เพื่อที่จะทำให้เจ้าของธุรกิจประสบความสำเร็จ พวกเขาจะต้องมีระบบที่ทำแบบนั้นให้กับเขาตลอดเวลา ซ้ำแล้วซ้ำอีก อย่างไม่ขาดสาย คุณทำตามสิ่งที่คุณสัญญาจะทำ และระบบที่ดีก็จะทำงานให้คุณเอง มันจะไม่สามารถถูกล้มได้อย่างแน่นอน

หนึ่งในสิ่งที่สำคัญที่สุดในระบบของคุณ ก็คือ คุณต้องมั่นใจว่าคุณกำลังใช้เวลาอันมีค่าให้กับคนที่มีความสำคัญจริง ๆ เท่านั้น

การหาผู้มุ่งหวังที่ถูกต้องจริงๆ แล้วหมายถึง การมองหาคนที่สนใจในสิ่งที่คุณเสนอ คุณไม่สามารถสร้างจำนวนคนที่เข้ามาในองค์กรของคุณได้ หากคุณทำงานทั้งหมดเองคนเดียว

การทำวิธีโบราณอย่าง “เรียงรายชื่อลงมาแล้วขอให้พวกเขาแนะนำต่อ” ก็เหมือนกับการใช้เครื่องพิมพ์ดีด พิมพ์ตัวหนังสือเป็นหมื่น ในขณะที่คุณมีแท่นพิมพ์ที่สามารถทำแบบนั้นให้คุณได้ในเวลาไม่กี่นาที

ระบบที่ได้รับการปรับแต่งมาอย่างดี จำเป็นต้องมีคนทำหน้าที่เรียงรายชื่อและคัดคนเข้ามาให้คุณเองโดยอัตโนมัติ

มันจะเป็นดังเครื่องจักรที่ใช้ในโรงงาน คุณแค่เอาวัตถุดิบเข้าไปจากฝั่งหนึ่ง และมันจะแปรสภาพออกมาเป็นสินค้าชิ้นงามให้คุณในอัตโนมัติ (ในที่นี้ก็คือ ผู้มุ่งหวังที่มีคุณภาพนั่นเอง) อย่างแม่นยำและเที่ยงตรง เหมือนเข็มนาฬิกาที่ไม่หยุดเดินทุกวัน เมื่อคุณตื่นขึ้นมา คุณก็มั่นใจได้เลยว่ามันจะสร้างหุ้นส่วนใหม่ที่มีค่าให้กับคุณ

ปัญหาที่นักการตลาดเครือข่ายส่วนใหญ่เผชิญ คือ พวกเขาใช้เวลาหาผู้มุ่งหวังมากซะจนเขาไม่มีเวลาทำการขาย

เมื่อคุณวางแผนที่มีประสิทธิภาพจริงๆ แล้ว คุณก็จะสามารถใช้เวลาในการหาคนที่สนใจมากกว่าเดิมสองเท่า และเฝ้ามองผลลัพธ์ที่วิเศษความสำเร็จในตัวเอง

ฟังดูดีมั๊ยคะ?

แต่เดี๋ยวก่อน ยังไม่พอ การวางตำแหน่งที่ดีนั้น ยังให้ผลตอบแทนที่ประเมินค่าไม่ได้อีกด้วย การที่ถูกค้าหาคุณพบก่อน (แทนการที่คุณต้องไปวิ่งตามลูกค้า) จะทำให้ภาพลักษณ์ของคุณพลิกจากหน้า



มือเป็นหลังมือในทันทีด้วย พวกเขาจะให้ความนับถือคุณมากกว่าและมองคุณในฐานะ “ที่ปรึกษา” ไม่ใช่พ่อค้าหาบเร่ ลูกค้าจะไม่เชื่อถือพ่อค้าหาบเร่ให้เป็นที่ปรึกษาข้อมูลที่พึ่งพาได้ นักการตลาดเครือข่ายคนไหนก็ตาม ที่ออกไปเชิญชวนคนแบบสุ่มๆ จะถูกมองว่าเป็นพ่อค้าหาบเร่ในทันทีโดยไม่มีข้อแม้

ด้วยการนำแนวคิดที่พูดเบื้องต้นมาใช้ ธุรกิจของฉันพลิกผันแทบจะในชั่วข้ามคืน การ sponsor ให้คนเข้ามาในบริษัทกลายเป็นงานที่...ว่าไงดีละ...ง่ายยิ่งกว่าปลอกกล้วยเข้าปากอีก

ฉันไม่อยากจะให้คุณเข้าใจผิดว่าทุกอย่างมันจะง่ายขึ้นทันตา ยังมีบางช่วงที่ฉันไม่มียอดเข้ามาเพิ่มเช่นเดียวกัน และก็ต้องทำงานหนักเพื่อไปให้ถึงยอด แต่เมื่อฉันค้นพบความลับที่พูดให้ฟังไปหมดแล้ว การ sponsor คนจำนวนมากกว่าสองหลักเข้ามา ก็กลายเป็นกิจวัตรไป

และคุณรู้อะไรอีกมั๊ย? ปัญหาเรื่องการถือปี่ส่งต่อก็หายไปอีกด้วย

เพราะอย่างแรก ฉันมีผู้มุ่งหวังที่จริงจังกับงานนี้มากพอ ที่จะสามารถหาคนที่คุณจริงจังเข้ามาในองค์กร และอย่างที่สอง แน่ใจว่าฉันได้สอนเทคนิคเดียวกับที่ฉันใช้และคนทุกคนในองค์กรของฉันก็กำลัง Sponsor คนเข้ามา 5-10 คนต่อเดือนเหมือนกัน ธุรกิจเครือข่ายเริ่มจะตื่นตื่นขึ้นจริงๆ เมื่อองค์กรของคุณเริ่มทำตัวเลขใหญ่ๆ

คุณไม่อยากจะให้ธุรกิจของคุณดำเนินไปแบบนั้นหรือ? จะดีซักแค่ไหนที่กระบวนการขายของคุณเหมือนเครื่องบิน โหมคปราคาจากนักบินที่สามารถสร้างกระแสรายได้เข้ามาตลอดเวลา ไม่ว่าคุณจะหลับหรือจะตื่น

เมื่อคุณมีเครื่องจักรการตลาดที่ทำแบบนั้นให้คุณได้ คุณก็จะสามารถทำเงินได้มากกว่าเก่า มีความเครียดน้อยลง หลีกเลี่ยงความเสี่ยงที่จะเสียเพื่อนจากตลาดที่ต้อนรับคุณ มีความสุขกับแรงผลักดันที่เข้ามาโดยธรรมชาติ จากผลลัพธ์ที่เป็นรูปเป็นร่าง สัมผัสการเจริญเติบโตที่เห็นชัดและมาอย่างต่อเนื่อง ไม่ต้องทำงานหนักเพื่อได้ผลลัพธ์กระจัดริด และผู้จำหน่ายของคุณก็รู้สึกดีใจที่ได้มาทำงานกับคุณ ไม่ใช่คนอื่น เพราะเขาจะได้ไม่ต้องเป็นผู้เคราะห์ร้ายจากข้อปฏิบัติที่บ้าบอคอยแตกในธุรกิจนี้

เอาล่ะ พูดจบแล้ว โททาคำโตะทั้งเจ็ดในธุรกิจเครือข่าย ฉันเป็นผู้เคราะห์ร้ายหลงเชื่อมันทุกข้อมาเป็นเวลานานเลยทีเดียว ฉันไม่เคยรู้เลย เพราะมันเป็นสิ่งเดียวที่บริษัทสอน ถ้าไม่ใช่ฉันเปิดใจและลองมองหาคำตอบล่ะก็ ไม่รู้เหมือนกันว่าฉันจะต้องเอาหัวโขกกำแพงด้วยความเครียดไปอีกนานแค่ไหน

ฉันหวังว่าคุณจะสนุกกับการอ่านหนังสือเล่มนี้ แต่ยิ่งกว่านั้น ฉันหวังว่ามันจะทำให้คุณพอมองเห็นภาพในมุมมองใหม่และเห็นช่องทางการทำธุรกิจนี้ที่ดีกว่า

ถ้าคุณสนใจว่าต้องทำอะไรจึงจะสามารถเอาระบบการตลาดนี้มาใช้กับคุณและทีมของคุณ ให้ลองมาดูที่นี่เพื่อเรียนรู้ระบบที่ฉันใช้ เพื่อหาผู้มุ่งหวังมีคุณภาพเข้ามาและหาเงินเข้ามาให้ฉัน ไม่ว่าฉันจะได้ sponsor พวกเขาหรือไม่ก็ตาม

