“45-Second Presentation”

การนำเสนอ 45 วินาที

และ

“Napkin Presentations”

10 หลักการสร้างธุรกิจเครือข่าย ให้ประสบความสำเร็จ

โดย Joe Hardwick และ Don Failla

คำเตือน เอกสารชุดนี้จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องถูกเผยแพร่ ทำซ้ำ ไม่ว่าจะเป็นในรูปของกระดาษ หรือ อิเล็กทรอนิกส์ และต้องกระจายต่อ ๆ กันไปให้ได้มากที่สุดในองค์กรของท่าน ข้าพเจ้ามีความเชื่อมั่นเป็นอย่างยิ่งว่า การที่ท่านอ่านหนังสือเล่มนี้จะทำให้ท่านจะได้ความรู้และมุมมองที่สำคัญ เพื่อใช้ในการสร้างองค์กรให้เติบโต และประสบความสำเร็จอย่างยิ่งใหญ่ในธุรกิจนี้ครับ

เกี่ยวกับหนังสือเล่มนี้

มีผู้คนเป็นจำนวนนับล้านอยู่ในโลกแห่งธุรกิจเครือข่าย และอีกหลายล้านที่ก้าวเข้ามาในธุรกิจในทุก ๆ ปี
สิ่งที่สำคัญที่สุดสำหรับคนใหม่ๆ ของท่านคือการทำให้เขา "เข้าใจ" ในธุรกิจนี้
คุณสามารถใช้เวลา 4 ชั่วโมงเพื่ออธิบายให้เพื่อนของท่านฟัง หรือให้เขาอ่านหนังสือเล่มนี้ก็ย่อมได้

// Original Document by Joe Hardwick //

The 45-second presentation that will change your life

Have you ever thought about what it would be like to "Own Your Life"?

This is what I think it means to "Own Your Life":

When you subtract out the sleeping time, commuting time, working time and things you have to do each and every day of your life, most people don't have more than one to two hours a day to do what they would like to do - and then, would they have the money to do it? We have discovered a way a person can learn how to "Own their life" by building a home-based business; and we have a system for doing it that is so simple anyone can do it. It doesn't require selling, and the best part is it won't take much of your time. If you are interested, I will get you some information.

// End of Original Document //

การนำเสนอ 45 วินาที ที่จะเปลี่ยนแปลงชีวิตของท่าน

คุณเคยคิดบ้างหรือไม่ว่า มันจะเป็นอย่างไรถ้าคุณได้ "เป็นเจ้าของชีวิตของคุณเอง"

การเป็นเจ้าของชีวิตตัวเองในความคิดของข้าพเจ้า หมายถึง

เมื่อคุณหักลบเวลานอน เวลาเดินทาง เวลาทำงาน และเวลาในการทำสิ่งที่จำเป็นต้องทำในชีวิตประจำวันแล้ว คนส่วนใหญ่จะมีเวลาไม่มากกว่าหนึ่งหรือสองชั่วโมงในการทำสิ่งที่ตัวเองอยากจะทำ นอกเหนือจากนั้น คนเหล่านั้นมีเงินพอที่จะทำสิ่งที่อยากทำหรือไม่…

เราได้ค้นพบวิธีที่บุคคลธรรมดา สามารถที่จะ "เป็นเจ้าของ" ชีวิตของตัวเองโดยการสร้างธุรกิจของตัวเอง และเรามีระบบที่จะทำได้ง่ายจนทุก ๆคนสามารถทำได้ ถ้าคุณสนใจข้อมูลเพิ่มเติมขอให้ติดต่อกลับที่เบอร์ข้างล่างนี้

บทนำ

การนำเสนอ 45 วินาทีนี้คือสิ่งที่ท่านจำเป็นต้องรู้ เพื่อใช้ในการสร้างองค์กรขนาดใหญ่ให้ประสบความสำเร็จ คุณสามารถอ่านการนำเสนอนี้ให้เพื่อนๆ ของคุณ หรือเขียนลงในกระดาษเล็ก ๆ แล้วแจกให้ผู้มุ่งหวังอ่านด้วยตัวเองก็ได้ คุณสามารถใช้การนำเสนอ 45 วินาทีนี้ในการนำเสนอธุรกิจของคุณได้กับทุก ๆ คน

ความลับของระบบนี้อยู่ที่การไม่พูดเพราะการพูดนั้นเป็นศัตรูตัวร้ายที่สุดของคุณ ยิ่งคุณพูดมากเท่าไหร่ ผู้มุ่งหวัง (Prospect) ของคุณก็จะยิ่งคิดว่า เขาไม่สามารถทำในสิ่งที่คุณทำได้ ยิ่งคุณพูดมากเท่าไหร่ เขาจะคิดว่า เขาไม่มีเวลา จงจำไว้เสมอว่า "ไม่มีเวลา" เป็นข้ออ้างอันดับหนึ่งที่คนนำมาใช้เป็นเหตุผลในการไม่เริ่มธุรกิจของเขาเอง

หลังจากผู้มุ่งหวังอ่านการนำเสนอ 45 วินาทีนี้แล้ว เขาอาจจะถามคำถามคุณ ไม่ว่าคำถามนั้นจะเป็นอะไร ถ้าคุณตอบ คุณจะแพ้ทันที เขาจะมีคำถามเพิ่มอีก 5 ข้อ ก่อนที่คุณจะรู้ตัว คุณจะถูกยิงคำถามอย่างต่อเนื่อง และโดนกระแทกไปมาตลอดการสนทนา สิ่งที่ถูกต้องคือ บอกกับเขาว่า ผม/ดิฉัน เชื่อว่า คุณต้องมีคำถามมากมาย แต่ระบบของเราถูกออกแบบมาให้ตอบคำถามเหล่านั้น ให้เขาอ่าน 4 บทแรก ของ Napkin Presentations แล้วค่อยกลับมาหาคุณอีกครั้ง

"อย่า" บอกให้ผู้มุ่งหวังอ่านหนังสือเล่มนี้ "ทั้งเล่ม" เพราะเขาจะวางไว้บนชั้นและไม่เปิดอ่าน บอกให้เขาอ่านแค่ 4 บทแรกเท่านั้น เราพบว่า 90 % หยิบหนังสือขึ้นมาอ่าน และเขาอ่านจบทั้งเล่มก่อนจะมาพบคุณอีกครั้ง

หลังจากได้อ่านหนังสือเล่มนี้แล้ว ผู้มุ่งหวังจะมีความ "เข้าใจ" ในธุรกิจเครือข่าย สิ่งนี้สำคัญมาก <u>เพราะว่าเหตุผลอันดับหนึ่งที่ทำให้คนไม่ทำธุรกิจคือ เขา "ไม่เข้าใจ" ในธุรกิจ</u> ในตอนนี้เขามีความเข้าใจในธุรกิจและเขามีความพร้อมจะให้คุณนำเสนอ ระบบ บริษัท สินค้า และ แผนรายได้

สมมติว่าตอนนี้คุณมีผู้มุ่งหวังคนแรก คุณได้ให้เขาอ่านการนำเสนอ 45 วินาที และเขาได้อ่านหนังสือเล่มนี้จนจบเรียบร้อยแล้ว คุณได้นัดเขาออกมาพบเพื่อคุณจะได้นำเสนอบริษัท และแผนรายได้ โดยคุณได้บอกเขาด้วยว่า คุณได้นัด ผู้ที่ sponsor คุณมาด้วย เพื่อเขาจะนำเสนอแผนธุรกิจและสินค้าแทนคุณ

ขอให้มีความสุข ในการมองธุรกิจของคุณเติบโต!

Chapter 1

Introduction to MLM

ธุรกิจเครือข่ายเป็นหนึ่งในระบบเคลื่อนสินค้าที่เติบโตเร็วที่สุดและถูกเข้าใจผิดมากที่สุดในปัจจุบัน ธุรกิจเครือข่ายถูกเชื่อว่าจะเป็นคลื่นลูกใหม่ในยุคปี 1980s แต่เชื่อผมเถิดว่า มันจะเติบโตได้ไกลกว่านั้นแน่ ภายในยุค 1990s สินค้าและบริการมูลค่ามากกว่า หนึ่งร้อยล้านเหรียญสหรัฐฯ ถูกเคลื่อนผ่านบริษัทธุรกิจเครือข่ายทุก ๆ ปี จงจับตามองธุรกิจเครือข่ายในช่วงปี 2000s ถึง 2100s ให้ดี

หนังสือเล่มนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อนำเสนอข้อมูลผ่านทางรูปภาพและตัวอย่าง ว่า ธุรกิจเครือข่ายคืออะไร และสิ่งไหนไม่ใช่ธุรกิจเครือข่าย เรายังจะแสดงให้คุณเห็นว่า คุณจะอธิบายให้คนอื่นเข้าใจในธุรกิจเครือข่ายอย่างมีประสิทธิภาพได้อย่างไร ผมขอย้ำ “อธิบายอย่างมีประสิทธิภาพ” ได้อย่างไร

หนังสือเล่มนี้ควรถูกใช้เป็นคู่มือการฝึกอบรม และเครื่องมือ ในการฝึกคนในองค์กร จงรวมหนังสือเล่มนี้เป็นส่วนหนึ่งในการฝึกอบรมคนของท่าน

Don Failla เป็นผู้แต่ง Napkin Presentation โดย เนื้อหาทั้งหมด จะเรียกว่า Ten Napkin Presentations หรือภายใต้ชื่อภาษาไทยว่า “วิธีสร้างองค์กรการตลาดแบบเครือข่ายให้ประสบความสำเร็จอย่างยิ่งใหญ่”

ก่อนที่ผมจะเข้าสู่เนื้อหาของ Ten Napkin Presentations ผมขออนุญาตตอบคำถามที่เป็นหนึ่งในคำถามที่ถูกถามมากที่สุด และอาจเป็นคำถามที่เป็นพื้นฐานที่สุดของบรรดาคำถามทั้งปวง นั่นคือ “ธุรกิจเครือข่าย หรือ Multi-level Marketing หรือ MLM นั้นคืออะไร”

Marketing หมายถึง การเคลื่อนสินค้าหรือบริการ จากผู้ผลิตไปถึงผู้บริโภค Multi-Level อ้างถึง ระบบในการจ่ายค่าตอบแทนให้กับบุคคลผู้ซึ่งทำให้สินค้าหรือบริการนั้นเคลื่อนตัว Multi หมายถึง มากกว่าหนึ่ง Level หมายถึง ระดับหรือรุ่น คำว่า MLM นั้นแพร่หลายมากเสียจนพวกพีระมิดที่ผิดกฎหมาย และพวกลูกโซ่ต่างๆ ได้พยายามทำตัวเองให้เหมือนกับธุรกิจเครือข่าย ซึ่งการกระทำดังกล่าวสร้างภาพลบอย่างร้ายกาจและไร้เหตุผลให้กับบริษัทธุรกิจเครือข่ายใหม่ๆ จนกระทั่งเขาเปลี่ยนชื่อใหม่ให้กับแผนการตลาดของเขา เป็น Uni-Level Marketing, Network Marketing หรือ Co-op Mass Marketing และอื่นๆ

มีสามวิธีหลักๆ ในการเคลื่อนสินค้าและบริการ คือ

1. Retailing หรือ การขายปลีก ผมเชื่อว่า ทุก ๆ คนคุ้นเคยกับระบบนี้ดีอยู่แล้ว คุณเดินเข้าไปในร้านของชำ ร้านขายยา หรือห้างสรรพสินค้า แล้วซื้อสินค้าบางอย่างออกมา

2. Direct Sales หรือ การขายตรง คือการเคลื่อนสินค้าไปสู่ผู้บริโภค ผ่านทางเทคนิคของการขาย เช่น การไปบ้านลูกค้าเพื่อนำเสนอสินค้า การโทรศัพท์ไปขายของให้กับลูกค้า การขายตรงบางครั้งถือว่าเป็นการขายที่ไม่มีพ่อค้าคนกลาง (เช่น ร้าน Retail หรือ บริษัทตัวแทนจำหน่าย) ยกตัวอย่าง (แต่ไม่เสมอไป) เช่นการขายประกัน เครื่องครัว สารานุกรม สาวขายเอว่อน

3. Multi-Level Marketing หรือ การตลาดเครือข่าย คือสิ่งที่เราจะพูดถึงในหนังสือนี้ เราไม่ควรสับสนระหว่างสองอย่างข้างบน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง กับการขายตรง คนส่วนใหญ่มักสับสนระหว่างการตลาดเครือข่ายกับการขายตรง

ยังมีการตลาดอีกแบบหนึ่งที่เรียกว่า การสั่งทางไปรษณีย์ การทำการตลาดแบบไปรษณีย์สามารถถูกจัดอยู่ในกลุ่มของ Direct sales ได้ บางคนก็ถือว่าการตลาดทางไปรษณีย์เป็นการตลาดแบบที่ 4

แบบที่ 5 ซึ่งมักถูกเข้าใจสับสนกับ MLM ก็คือ แบบพีระมิด ดังที่กล่าวไปแล้วว่าพีระมิดนั้นผิดกฎหมาย เหตุผลสำคัญที่พีระมิดผิดกฎหมายเพราะว่ามันไม่สามารถเคลื่อนผลิตภัณฑ์ หรือ บริการไปสู่ผู้บริโภคได้ ถ้าผลิตภัณฑ์ไม่เคลื่อนไหว เราจะเรียกมันว่า “การตลาด” ได้อย่างไร พีระมิดสามารถใช้คำว่า “เครือข่าย” ได้ แต่ไม่สามารถใช้คำว่า “การตลาด” ได้

ข้อขัดแย้งส่วนใหญ่ในใจคนมากมาย ที่ทำให้เขาไม่เข้าร่วมทำธุรกิจ MLM คือ เขาไม่รู้ความแตกต่างระหว่าง MLM กับ การขายตรง ไม่แปลกใจเลยที่คนส่วนมากสับสนเพราะบริษัทบริษัท MLM ที่มีชื่อเสียงส่วนใหญ่นั้นอยู่ในสมาคมขายตรง และในบางครั้งคุณอาจมองการทำธุรกิจเครือข่ายเหมือนการการขายเดินขายของแบบเคาะประตู เพราะว่าคุณได้รู้จักกับกับธุรกิจเครือข่ายครั้งแรก เมื่อผู้จำหน่ายเคาะประตูบ้านคุณเพื่อพยายามขายของบางอย่างให้กับคุณ ซึ่งแท้จริงแล้ว มีลักษณะบางอย่างที่แยก MLM ออกจากการขายตรง นั่นคือ หากคุณอยู่ในธุรกิจ MLM คุณอยู่ในธุรกิจเพื่อตัวของคุณเอง แต่ไม่ใช่โดยตัวของคุณเอง

การเข้าร่วมธุรกิจคือคุณจะซื้อสินค้าในราคาขายส่ง (คุณควรใช้ผลิตภัณฑ์ด้วยตัวเองด้วย) หลายคนเข้าร่วมธุรกิจเพราะเหตุผลข้อนี้ หลังจากนั้นคุณก็จะเริ่ม “เอาจริง” เมื่อคุณซื้อสินค้าในราคา“ขายส่ง” ถ้าคุณต้องการคุณสามารถ“ขายปลีก” และคุณจะได้ “ผลกำไร” คนจำนวนมากเข้าใจผิดว่า คุณ “ต้อง” ขายปลีก คุณจึงประสบความสำเร็จ บางบริษัทถึงกับกำหนดยอดขายให้สมาชิกทำยอดตามเป้าเพื่อเขาจะได้รับผลตอบแทน คุณสามารถขายถ้าคุณต้องการ หรือ ถ้าคุณจำเป็นต้องขายเพื่อให้ได้รับผลตอบแทนก็ขายไปเถิดครับ แต่หากคุณต้องการสร้างรายได้มหาศาลแล้วหละก็ ความสำเร็จอันยิ่งใหญ่ที่แท้จริงนั้น มาจาก “การสร้างองค์กร”

ประเด็นสำคัญ: ให้การขายเป็นสิ่งที่ตามมาจากการสร้างองค์กรโดยธรรมชาติ คนส่วนใหญ่ล้มเหลวเพราะเขาทำสิ่งที่กลับกัน คือ เขาพยายามสร้างองค์กรโดยการขาย หากคุณอ่านบทเรียนต่อๆ ไป ของ Napkin Presentations คุณจะเข้าใจในหลักการนี้

คำว่า “ขาย” เป็นความคิดทางลบในจิตใจคนถึง 95% ในธุรกิจเครือข่ายคุณไม่จำเป็นต้อง “ขาย” ตามความเข้าใจของโลก แต่อย่างไรก็ตาม ผลิตภัณฑ์ต้องเคลื่อนไหว มิฉะนั้นจะไม่มีใครได้รับเงิน ดอน เฟียล่า ได้นิยามคำว่า ขาย ไว้ว่า “การโทรศัพท์ไปหาคนแปลกหน้า เพื่อขายของบางอย่าง ที่เขาอาจไม่จำเป็นต้องใช้ หรือ ไม่ต้องการ”

ขอยืนยันอีกครั้ง ผลิตภัณฑ์ต้องเคลื่อนไหว มิฉะนั้นจะไม่มีใครได้รับเงิน

MLM สามารถเรียกได้อีกอย่างหนึ่งว่า Network Marketing เมื่อคุณสร้างองค์กร แท้จริงแล้วคุณกำลังสร้างเครือข่ายที่ใช้ในการกระจายสินค้าของคุณเอง การขายนั้นยังคงเป็นรากฐานของธุรกิจเครือข่าย เพียงแต่การขายในธุรกิจเครือข่ายนั้นมาจากการที่ผู้จำหน่าย “แบ่งปัน” ให้กับเพื่อนและญาติพี่น้องของเขา ไม่ใช่ให้กับคนแปลกหน้า การสร้างธุรกิจขนาดใหญ่ให้ประสบความสำเร็จคุณต้อง “สร้างความสมดุล” คุณต้องอุปถัมภ์ และสอน MLM ให้กับคนอื่น และในกระบวนการนี้เอง คุณจะสามารถสร้างลูกค้าได้ซึ่งก็คือเพื่อนๆ หรือญาติพี่น้องของคุณ

อย่าพยายามอุปถัมภ์คนทั้งโลกด้วยตัวของคุณเอง จงจำไว้ว่า Network marketing คือการสร้างองค์กรผู้จำหน่ายจำนวนมาก แต่ละคนขายคนละเล็กคนละน้อย ซึ่งดีกว่าการใช้คนจำนวนน้อยๆ ขายของปริมาณมาก ๆ

บริษัทธุรกิจเครือข่ายส่วนใหญ่ไม่ต้องเสียเงินปริมาณมหาศาลไปกับการโฆษณา เพราะสุดยอดแห่งการโฆษณาก็คือการบอกแบบปากต่อปากของสมาชิก ดังนั้น บริษัทเครือข่ายจึงมีเงินมาใช้ในการพัฒนาสินค้าได้มากกว่าบริษัททั่วๆ ไป ดังนั้น คุณภาพสินค้าจึงมักดีกว่าสินค้าคู่แข่งในกลุ่มเดียวกันที่พบตามร้านค้าปลีก คุณจึง

เพียงแค่แบ่งปันสินค้าที่มีคุณภาพสูงกว่าสินค้ายี่ห้ออื่นๆ ในหมวดเดียวกัน ให้เขาเปลี่ยนมาใช้ยี่ห้อใหม่ ซึ่งคุณได้ทดสอบด้วยตัวคุณเองแล้วว่า มันดีกว่า

คุณคงเห็นแล้วว่านี่ไม่ใช่การเดินไปเคาะประตูตามบ้านเพื่อขายสินค้าให้กับคนแปลกหน้า ธุรกิจเครือข่ายที่ผมรู้จักสอนว่า การที่คุณแบ่งปันคุณภาพสินค้าและบริการให้กับเพื่อนของคุณ ทั้งหมดนี้แหละที่ "การขาย" เข้ามาเกี่ยวข้อง จริงๆควรใช้คำว่า "การแบ่งปัน" มากกว่า "การขาย" เพราะมันเป็นเช่นนั้นจริงๆ

ข้อแตกต่างอีกอย่างของ MLM กับการขายตรงนั้นคือการ"อุปถัมภ์"ผู้จำหน่ายคนอื่นๆ บางบริษัทอาจใช้คำว่า การหาสมาชิกใหม่ อย่างไรก็ตาม การอุปถัมภ์กับการหาสมาชิกนั้นต่างกันอย่างแน่นอน คุณอุปถัมภ์คนบางคน แล้ว "สอน" ให้เขาทำสิ่งที่คุณทำอยู่ เพื่อให้เขาสร้างธุรกิจของเขาเอง การอุปถัมภ์คนบางคน กับการทำให้คนบางคนเซ็นใบสมัครนั้นต่างกันมาก เมื่อคุณ "อุปถัมภ์" ใครบางคน คุณกำลังให้คำมั่นสัญญาที่จะช่วยเขาจนกว่าเขาจะประสบความสำเร็จ หากคุณไม่ประสงค์ที่จะให้คำมั่น คุณกำลังทำร้ายเขาถ้าคุณทำให้เขาเซ็นใบสมัคร

ณ จุดนี้ สิ่งที่คุณต้องการคือความตั้งใจจริงที่จะช่วยให้เขาสร้างธุรกิจของตัวเอง หนังสือเล่มนี้จะเป็นอุปกรณ์ล้ำค่าที่จะแสดงให้คุณเห็นว่าคุณต้องทำอะไร และทำอย่างไร ในการช่วยเหลือคนคนหนึ่งให้สร้างธุรกิจของตัวเอง

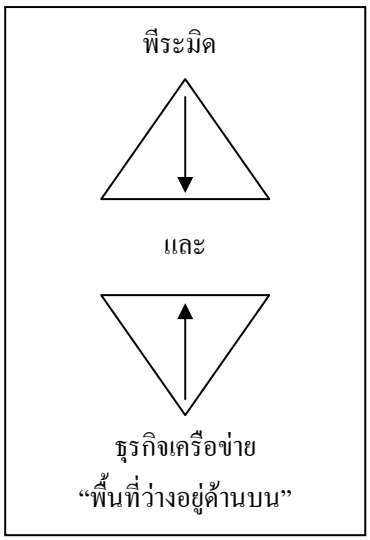
มันเป็น "ความรับผิดชอบ" ของผู้อุปถัมภ์ที่จะสอนผู้ที่เขานำเข้ามาในธุรกิจให้รู้ถึงทุกสิ่งทุกอย่างในธุรกิจ เช่น การสั่งสินค้า การจดบันทึกความคืบหน้าในธุรกิจ การเริ่มต้น วิธีในการฝึกอบรมองค์กรของเขาเองและอื่นๆ ขอให้หนังสือเล่มนี้จะอยู่กับคุณไปตลอดจนกว่าคุณจะสามารถบรรลุ "ความรับผิดชอบ" นี้ได้ เพราะการอุปถัมภ์เป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้ธุรกิจเครือข่ายเติบโต เมื่อองค์กรของคุณโต คุณก็จะเป็นนักธุรกิจอิสระที่ประสบความสำเร็จ ในที่สุดคุณจะกลายเป็นเจ้านายของตัวเอง!

หากคุณทำงานให้กับบริษัทขายตรงและคุณตัดสินใจที่จะลาออกเพราะคุณต้องย้ายไปอาศัยที่ท้องถิ่นอื่น คุณอาจต้องเริ่มทำงานทั้งหมดใหม่อีกครั้ง แต่หากคุณอยู่ในบริษัท MLM คุณสามารถย้ายไปในท้องที่ใดก็ได้ และเริ่มอุปถัมภ์ผู้คนใหม่โดยไม่สูญเสียยอดขายจากองค์กรที่คุณได้สร้างไว้แล้วในท้องที่เดิม การทำธุรกิจเครือข่ายคุณสามารถสร้างรายได้ได้มากมายจากการสร้างองค์กร ไม่ใช่แค่การขาย ข้าพเจ้ายังขอยืนยังอีกครั้ง คุณสามารถมีความเป็นอยู่ที่ดีได้จากการขายของ แต่คุณสามารถสร้าง "ความมั่งคั่งอย่างถาวร" ได้ด้วยการสร้างองค์กรเท่านั้น

ผู้คนจำนวนมากเข้าสู่ธุรกิจเครือข่ายเพียงแค่ต้องการมีรายได้เพิ่มเดือนละ 50$ 100$ หรือ 200$ ต่อเดือน และทันใดนั้นเขาต้องการที่จะจริงจังและเขาสามารถทำได้ถึงเดือนละ 1000$ 2000$ หรือมากกว่านั้น เขาเหล่านี้ไม่ได้หาเงินจำนวนมากจากการขายของ เขาทำได้จากการสร้างองค์กร

นั่นคือวัตถุประสงค์ของหนังสือเล่มนี้ เราจะสอนคุณให้สามารถสร้างองค์กรได้และทำได้อย่างรวดเร็วด้วยโดยการสอนให้คุณสร้างทรรศนะคติที่ถูกต้องเกี่ยวกับธุรกิจเครือข่ายให้กับผู้มุ่งหวัง หากผู้มุ่งหวังของท่านเข้าใจว่าธุรกิจเครือข่ายนั้นผิดกฎหมายเสียแล้ว คุณจะมีปัญหาในการอุปถัมภ์เขาอย่างแน่นอน

คุณต้องชี้แจงให้เขาเห็นถึงข้อเท็จจริง เพื่อขจัดทรรศนะคติหรือความเข้าใจผิดที่ว่า "ธุรกิจเครือข่ายนั้นเหมือนพีระมิด" ขอให้ทำความเข้าใจตัวอย่างข้างล่างและรูปนี้เพราะคุณสามารถนำมันไปใช้อธิบายกับผู้มุ่งหวังได้



พีระมิดนั้นสร้างจากยอดลงมาด้านล่าง ดังนั้น ผู้ที่เข้ามาสู่ธุรกิจเป็นกลุ่มแรกเท่านั้นที่สามารถอยู่ด้านบนของพีระมิด แต่ในรูปสามเหลี่ยมในธุรกิจเครือข่าย ทุกๆ คนเริ่มต้นจากด้านล่างและมีโอกาสเท่า ๆ กันที่จะสร้างองค์กรขนาดใหญ่ของตัวเอง ทุก ๆ คนสามารถสร้างองค์กรให้ใหญ่กว่าองค์กรของผู้อุปถัมภ์ของเขาได้หลายเท่าถ้าต้องการ

สรุปเนื้อหาสำคัญของบทนี้คือ
- นำผู้มุ่งหวังไปสู่เรื่องทั่ว ๆ ไปเกี่ยวกับธุรกิจเครือข่าย
- อธิบายความแตกต่างของการขายปลีก การขายตรง และธุรกิจเครือข่าย

หลักจากนี้จะเป็นจุดเริ่มต้นที่ดีในการนำเสนอบริษัท, สินค้า, และแผนการตลาด รวมถึงระบบช่วยเหลือในการทำงานของท่าน

ดังที่ผมกล่าวไปในตอนต้นว่าภายในยุค 1990s MLM ได้ทำเงินไปมากกว่า หนึ่งร้อยล้านเหรียญ นี่เป็นธุรกิจที่ใหญ่มาก! แต่คนส่วนใหญ่กลับไม่รู้ ธุรกิจเครือข่ายนั้นอยู่รอบๆ ตัวเรามามากกว่า 40 ปีแล้ว บางบริษัทที่เปิดทำการมากว่า 20 ปี กำลังทำเงินกว่าร้อยล้านเหรียญต่อปี ผมรู้จักบริษัทหนึ่งที่ทำรายได้มากกว่าสองล้านเหรียญในปีแรก ในปีที่สองเขาทำได้ถึงสิบห้าล้านเหรียญ ในปีที่สามเขาคาดหวังรายได้ 75 ล้านและ หนึ่งพันล้านเหรียญภายในปีที่ 5! หลักการในหนังสือเล่มนี้จะทำให้คุณเห็นว่าเป้าหมายของเขาจะเป็นจริงได้อย่างไร และสิ่งนี้สามารถเกิดขึ้นได้กับทุก ๆ คน

ธุรกิจเครือข่ายเป็นหนึ่งในวิธีการที่ผู้ผลิตจะนำสินค้าใหม่เข้าสู่ตลาดโดยไม่ต้องมีเงินล้านและไม่ต้องเสียผลิตภัณฑ์ของตนเองไปให้ผู้อื่น

Chapter 2

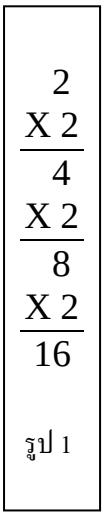
Napkin Presentation #1

TWO TIMES TWO IS FOUR (สองคูณสองเท่ากับสี่)

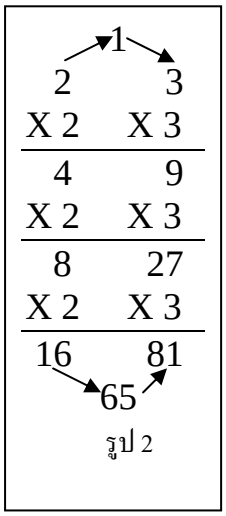
คุณอาจแสดงบทเรียนนี้ให้กับผู้มุ่งหวังของท่าน “ก่อน” ที่คุณจะแสดงให้เขาเห็นถึงบริษัทหรือพาหนะที่ท่านต้องการแบ่งปันให้เขา หากไม่เช่นนั้น มันเป็นความจำเป็นอย่างยิ่ง ที่ต้องแสดงบทเรียนนี้ “ทันที” กับคนทุกคนหลังจากที่คุณนำเสนอบริษัทหรือพาหนะไปแล้ว เพราะคุณต้องการให้ความคิดของเขาไปในทิศทางที่ถูกต้องตั้งแต่วันแรกที่เขารู้จักธุรกิจ สิ่งที่บทเรียนนี้ทำคือป้องกันการ “ตำน้ำพริกละลายแม่น้ำ” หรือ การป้องกันไม่ให้เขาทำ (หรือแม้แต่จะคิด) ว่าเขาจะต้องออกไป “อุปถัมภ์คนทั้งโลก” แล้วจึงจะประสบความสำเร็จในธุรกิจเครือข่าย

การนำเสนอนี้เริ่มจากการเขียนเลข 2 X 2 = 4 แล้วคูณสองต่อไปสักสองสามครั้ง ดังรูปที่ 1 (มีคนกล่าวว่าหากผู้ที่ท่านกำลังจะอุปถัมภ์คูณเลขไม่เป็นให้ผ่านไปเลย เพราะท่านจะมีปัญหาในการทำงานกับเขาแน่นอน) ขอให้สังเกตว่าเราเริ่มใช้คำว่า “อุปถัมภ์” แล้วในตอนนี้

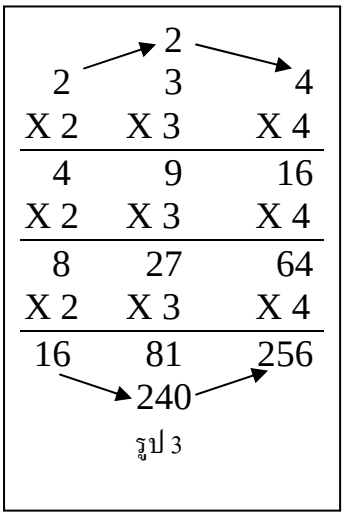
หลังจากนั้นเราจะเขียนข้างๆ แถวสองคูณสองเท่ากับสี่ ลงไปว่า 3 X 3 = 9 แล้วคูณสามต่อไปสักสองสามครั้ง จะได้ออกมาดังรูปที่ 2 แล้วให้คุณพูดว่า “คุณอุปถัมภ์สามคน แล้วสอน (สังเกตว่าเราใช้คำว่า สอน แล้วในตอนนี้) เขาให้อุปถัมภ์คนละสามคน จะทำให้องค์กรของคุณมี 9 คนแล้วตอนนี้ ต่อจากนั้น คุณสอนให้สามคนของคุณ อุปถัมภ์สามคนของเขา ให้ออกไปอุปถัมภ์คนอีกคนละ 3 คน ตอนนี้องค์กรของคุณก็จะมี 27 คน หากลึกลงไปอีกหนึ่งชั้น คุณจะมี 81 คน” หลังจากนั้นชี้ให้เขาดูถึงความแตกต่างระหว่าง 16 กับ 81 แล้วถามเขาว่าเขาเห็นด้วยหรือไม่ว่ามีผลแตกต่างที่ชัดเจนทีเดียว หลังจากนั้นจึงค่อยเฉลยเขาทราบว่า ผลต่างที่แท้จริงนั้นคือ 1 ใช่ครับ หนึ่ง เท่านั้น แต่ละคนอุปถัมภ์คนเพิ่มอีกคนละหนึ่งคนเท่านั้น



รูป 1



รูป 2



รูป 3

เมื่อคุณพูดถึงจุดนี้แล้วคุณน่าจะสังเกตปฏิกิริยาบางอย่างจากคนที่คุณกำลังสอน แต่ให้สอนต่อไป เพราะเรากำลังไปได้สวยแล้ว

พูดต่อไปว่า “สมมติคุณอุปถัมภ์คนสี่คนเข้ามาในธุรกิจ” แล้วให้คุณเขียนเลข 4 X 4 = 16 ทางขวาของแถว 3 X 3 คุณจะได้รูปเหมือนรูปที่ 3 ในขณะที่คุณเขียนคุณก็อธิบายไปด้วย ว่า “คุณอุปถัมภ์คนสี่คน แล้วช่วยให้คนสี่คนของคุณอุปถัมภ์คนอีกสี่คน หลังจากนั้น สอนให้คนของคุณช่วยให้คนของเขาอุปถัมภ์คนอีกสี่คน ตอนนี้คุณจะมี 64 คนในองค์กร หากคุณทำต่อไปอีกชั้น กลุ่มของคุณจะมี 256 คน”

เมื่อถึงจุดนี้คุณน่าจะเห็นอะไรบางอย่างจากคนที่คุณกำลังสอนอีกครั้ง เพราะว่าเขากำลังเรียนรู้หลักการทวีคูณซึ่งสำคัญมาก เขาอาจเป็นผู้พูดขึ้นมาด้วยตัวเองก่อนที่คุณจะพูดด้วยซ้ำไปว่า “สิ่งที่แตกต่างแท้จริงนั้นคือ ทุกคนอุปถัมภ์เพิ่มอีกสองคนเท่านั้น”

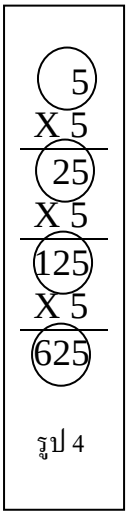
เราจบบทเรียนนี้ด้วยเลข 5 ในตอนนี้เขาจะสามารถเข้าใจมันได้โดยง่ายและสามารถคิดตามได้แล้วในขณะที่คุณกำลังเขียนชุดตัวเลข 5 X 5 ในแถวสุดท้าย ในตอนนี้คุณอาจไม่ต้องพูดคำอธิบายยืดยาว คุณเพียงแต่พูดว่า “ห้าคูณห้าได้ยี่สิบห้า คูณห้าอีกทีได้ ร้อยยี่สิบห้า คูณอีกครั้งได้ หก

ยี่สิบห้า" นี่คือความแตกต่างอันน่าอัศจรรย์! แต่ทว่าความแตกต่างที่แท้จริง "ทุกคนอุปถัมภ์เพิ่มอีกคนละสามคน" คนส่วนใหญ่ยอมการอุปถัมภ์คน 2, 3, หรือ 5 คน มากกว่ายอมรับการสร้างองค์กรใหญ่ขนาดชุดตัวเลขด้านล่าง

ลองนึกภาพตัวท่านกับชุดตัวเลขแถวสุดท้าย ท่านได้อุปถัมภ์คน 5 คนที่เอาจริงเข้ามาในธุรกิจ คนเอาจริงจะสร้างธุรกิจของเขาเอง คุณอาจต้องอุปถัมภ์คนสิบคน สิบห้าคน หรือยี่สิบคน เพื่อที่จะได้คนห้าคนดังกล่าว

อย่างไรก็ดี หากท่านเข้าใจสิบบทเรียน Napkin Presentation นี้อย่างถ่องแท้แล้ว คุณจะพบว่าคนของคุณ "เอาจริง" เร็วกว่าคนที่เข้ามาโดยไม่ทราบถึงหลักการในหนังสือเล่มนี้ หนังสือเล่มนี้จะบอกถึงวิธีที่จะทำงานกับคนของคุณ เพื่อเขาจะได้ "เอาจริง" เร็วขึ้น

สังเกตรูปที่ 4 คุณอุปถัมภ์คน 5 คน แล้วคุณสอนเขาแต่ละคนให้ทำเหมือนคุณไปเรื่อยๆ หากคุณบวกตัวเลขในวงกลม สิ่งที่ได้คือจำนวนคน 780 คน ซึ่งคือคนเอาจริงทั้งหมดในองค์กรของคุณ การคำนวณครั้งนี้จะช่วยตอบตอบคำถามของผู้มุ่งหวังที่ว่า "ไม่ต้องขายของเลยจริงๆ หรือ" ได้อีกด้วย



รูป 4

คุณอาจพูดว่า "หากคุณ (ผู้มุ่งหวัง) มีองค์กร 780 คนและแต่ละคนใช้สินค้าส่วนตัวและไม่มีใครออกไปขายของเลยแม้แต่คนเดียว เท่านี้คุณก็จะมียอดขายรวมในองค์กรคุณมหาศาลแล้ว นี่เรายังไม่รวมผู้ที่ไม่เอาจริง แต่เป็นเพียงแค่คนใช้สินค้า" ดังนั้นหากคุณเจอกับคำถามนี้ จงใช้บทเรียนนี้ในการตอบปัญหา

สมมติว่า ผู้จำหน่ายแต่ละคนมีเพื่อน ญาติ หรือคนรู้จักเป็นลูกค้า คนละ 10 คน นั่นหมายถึงลูกค้าจำนวน 7800 คน! ถ้ารวมลูกค้ากับผู้จำหน่ายที่เอาจริงจำนวน 780 คนแล้วหละก็ ท่านคิดว่าผู้ใช้สินค้าจำนวน 8580 คนจะช่วยสร้างอาณาจักรแห่งผลกำไรของท่านได้หรือไม่ หนทางที่ธุรกิจไม่ว่าธุรกิจใดก็ตามต้องนำไปใช้หากคาดหวังรายได้จำนวนมาก คือ การใช้คนจำนวนมาก ทำคนละเล็กละน้อย แต่จงจำไว้ว่า คุณทำงานร่วมกับคนเอาจริง 5 คนเท่านั้น ไม่ใช่ทั้งกองทัพ!

เมื่อเทียบกับองค์กรเครือข่ายอื่นๆ หลายคนจะประหลาดใจว่าทำไมองค์กรของเราจึงได้เติบโตอย่างรวดเร็วขนาดนี้แม้ว่าบางคนอาจอยู่ในธุรกิจมานานกว่าเรา สุดท้ายเขาจะเก็บความสงสัยไว้ไม่อยู่ แล้วถามออกมาว่า "คุณทำอะไรที่ผมไม่ได้ทำหรือ"

คำตอบที่เราให้ไปคือ "คุณทำงานร่วมกับทีมงานติดตัวกี่คน" (ทีมงานติดตัว คือผู้ที่คุณให้การอุปถัมภ์สู่ธุรกิจด้วยตัวเอง) ผมมักได้ยินคำตอบตั้งแต่ 25 ถึง 50 คนหรือมากกว่านั้น ผมรู้จักคนบางคนซึ่งมีทีมงานติดตัวถึง 100 คน ผมกล้ารับประกันว่าเขาจะสูญเสียคนเหล่านั้นไปทั้งหมดภายในระยะเวลา 6 เดือน แม้ว่าคนพวกนั้นจะอยู่ในองค์กรมากว่า 6-8 ปีก็ตาม ผมได้อธิบายและยกตัวอย่างให้ดูอย่างชัดเจนว่าเหตุใดทำงานกับคนจำนวนมากจึงไม่ดี ไว้ในบทที่สอง (ความล้มเหลวของเซลล์แมน)

หากคุณพิจารณาถึงกองทัพบก กองทัพเรือ หรือกองทัพอากาศ จากนายทหารระดับต่ำสุดจนถึงผู้บัญชาการทหารสามเหล่าทัพในกระทรวงกลาโหม ไม่มีใครเลยที่มีผู้ใต้บังคับบัญชา "โดยตรง" มากกว่า 5 ถึง 6 คน (อาจมีข้อยกเว้นบ้างแต่น้อยมาก) เรามีโรงเรียนเตรียมทหารซึ่งมีประสบการณ์มามายมาย และเขาไม่คิดว่าจะมีใคร ควรดูแลผู้ใต้บังคับบัญชาโดยตรงกับคนมากกว่า 5 – 6 คน แล้วแบบนี้คุณจะมาบอกผมว่า นักธุรกิจเครือข่ายควรจะทำงานร่วมกับทีมงานติดตัว 50 คนแล้วจะประสบความสำเร็จเช่นนั้นหรือ พวกเขาไม่มีทางทำได้! สิ่งนี้คือเหตุผลว่าทำไมคนจำนวนมากจึงล้มเหลว คุณจะเข้าใจมากขึ้นถ้าคุณอ่านต่อไป

คุณไม่ควรทำงานกับคนเอาจริงมากกว่า 5 คนในเวลาเดียวกัน อย่างไรก็ดีขอให้แน่ใจว่าเมื่อคุณอุปถัมภ์เขา คุณได้สร้างสายงานสายลึก หลังจากร่วมงานกับเขานานเข้า นานเข้า มันจะมีจุดๆ หนึ่งที่เขาไม่ต้องการท่านอีก

แล้ว เมื่อนั้น คุณถึงจะสามารถปล่อยให้เขาสร้างทีมงานของตัวเองต่อไป หลังจากนั้นท่านค่อยไปทำงานร่วมกับผู้เอาจริงคนใหม่ ขอให้รักษาจำนวนของผู้ที่ทำงานใกล้ชิดกับท่านไว้ไม่เกิน 5 คน บางบริษัทออกแบบให้ท่านทำงานร่วมกับคน 3, 4 คนแล้วจะมีประสิทธิภาพ แต่ไม่เคยมีใครเลยที่สร้างองค์กรอย่างมีประสิทธิภาพด้วยการทำงานร่วมกับคนมากกว่า 5

สิบบทของ Napkin Presentations นั้นเชื่อมโยงถึงกันทั้งหมด ดังนั้นคำถามที่ท่านมีอยู่ในใจขณะนี้ จะถูกคลี่คลายลงในบทถัด ๆ ไป

Chapter 3

Napkin Presentation #2

SALESMEN FAILURE SYNDROME (ความล้มเหลวของเซลล์แมน)

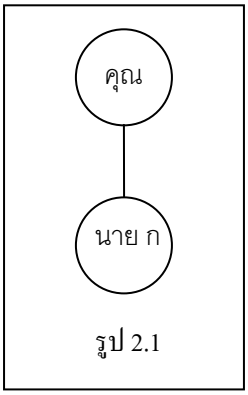
ทำไมเซลล์แมนจำนวนมากมายจึงล้มเหลวในการสร้างธุรกิจเครือข่าย บทเรียนที่สองนี้จะอธิบายถึงข้อผิดพลาดที่พบได้ง่ายๆ จากนักขายมืออาชีพ

เราจะแสดงให้เห็นว่าทำไมคุณจึงควรอุปถัมภ์ครู แทนที่จะอุปถัมภ์เซลล์แมน

แต่อย่าเข้าใจผมผิด ผมเชื่อว่านักขายมืออาชีพเป็นทรัพย์สินที่ล้ำค่ามากในองค์กรของท่าน หากเขาได้อ่านและเข้าใจบทเรียนทั้งสิบบท ใน Napkin Presentations เล่มนี้

ธุรกิจเครือข่าย เป็นเพียงวิธีในการทำการตลาดเท่านั้น เราไม่ได้อุปถัมภ์คนเข้ามาในองค์กรขายตรง เราอุปถัมภ์เขาเข้ามาในธุรกิจเครือข่าย บ่อยครั้งที่เมื่อคุณอุปถัมภ์เซลล์แมนคุณจะพบปัญหาดังนี้ เมื่อเขาเห็นถึงสุดยอดคุณภาพในสินค้าในบริษัทของคุณ เขาจะเริ่มออกไปพูดทันที เขาจะนำความสามารถในการขายของเขาเข้ามาประยุกต์ใช้อีกด้วย อีกทั้งเขาไม่ต้องการให้เราสอนเขาขาย เพราะว่าเขาเป็นมืออาชีพอยู่แล้ว ซึ่งปัญหาอยู่ตรงนี้ เราไม่ได้ต้องการสอนเขาขาย เราต้องการสอนเขาให้ “สอน” และ “อุปถัมภ์” เพื่อที่เขาจะได้สร้างองค์กรขนาดใหญ่ได้สำเร็จ เขา หรือไม่ว่าใครก็ตาม สามารถทำได้โดย “ไม่ต้องขายอะไรทั้งนั้น” ตามความเข้าใจและคำจำกัดความของการขาย

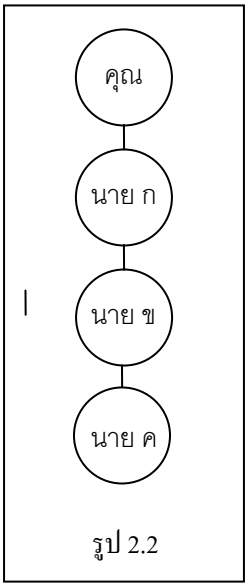
หากคุณไม่อธิบายให้เขาเข้าใจในธุรกิจเครือข่ายและเหตุผลว่าทำไมธุรกิจเครือข่ายถึงต่างกับ Direct Sale แล้วหละก็ มีความเป็นไปได้มากทีเดียวที่เขาจะออกไปทำธุรกิจแบบผิด ๆ ตามตัวอย่างต่อไปนี้



รูป 2.1

คนส่วนใหญ่ (โดยเฉพาะนักขาย) คิดว่าเมื่อคุณอุปถัมภ์ (Sponsor) ใครบางคนเข้ามาสู่ธุรกิจ คุณได้จำลองตัวเอง (Duplicate) สำเร็จเรียบร้อยแล้ว คุณเคยวาดรูปนี้ใช่ไหมครับ วงกลม ๆ มีคำว่า คุณ อยู่ตรงกลาง แล้วก็มีขีดลงมาหาวงกลมอีกหนึ่งวงที่อยู่ข้างล่าง ในรูปที่ 2.1

นี่ไง ตอนแรกมีหนึ่ง ตอนนี้มีสองแล้ว มันดูเหมือนจะมีเหตุผล แต่แท้จริงไม่ได้เป็นเช่นนั้น! เพราะว่า หากคนที่เป็นคนข้างบน (ผู้สปอนเซอร์) หายไปหละก็ ผู้ถูกสปอนเซอร์ก็จะหายไปด้วย เขาจะไม่ทำธุรกิจต่อ คุณต้องอธิบายให้ทีมงานของคุณเข้าใจว่า หากเขาต้องการที่จำจำลองตัวเองจริงๆ แล้วหละก็ เขาต้องมีทีมงานอย่างน้อยลึกลงไป**สามชั้น** ลึกอย่างน้อย**สามชั้น**เท่านั้นจึงจะถือว่าเขาจะจำลองตัวเองได้สำเร็จ!



รูป 2.2

สมมติว่าคุณอยู่ตรงข้างบนสุด ดูภาพ 2.2 ประกอบ แล้วคุณได้อุปถัมภ์ นาย ก เข้ามาสู่ธุรกิจ ถ้าตอนนี้คุณหายไป และ นาย ก ก็ไม่รู้ว่าจะทำธุรกิจต่อไปอย่างไร หากเป็นแบบนี้ก็จบกัน แต่หากคุณ “สอน” ให้นาย ก รู้ว่าจะอุปถัมภ์คนอย่างไร และเขาได้อุปถัมภ์นาย ข เข้าสู่ธุรกิจได้สำเร็จ นี่คือจุดเริ่มต้นของการจำลองตัวเองของคุณเท่านั้น

แต่หากนาย ก ไม่ทราบว่าจะสอน นาย ข อย่างไรให้นาย ข อุปถัมภ์ผู้คน หากเป็นเช่นนี้ก็จะลงเอยเหมือนเดิม ถ้าคุณจากไปทุกคนจะหายไปหมด แต่ถ้าคุณ “สอน” ให้นาย ก **สอน** นาย ข **ว่าจะอุปถัมภ์คนอย่างไร** เพื่อนาย ข จะได้ไปอุปถัมภ์นาย ค หรือคนอื่นๆ

หากคุณสร้างองค์ลึกสามชั้นได้แล้วคุณจากไป (ไปทำงานร่วมกับผู้เอาจริงคนอื่น) **องค์กรชุดนี้จะยังคงอยู่! และดำเนินต่อไปได้** ผมขอย้ำอีกครั้ง คุณต้องทำงานร่วมกับคนของคุณจนกว่าคุณจะสร้างองค์กรได้**ลึกสามชั้น คุณจะไม่ประสบความสำเร็จอะไรทั้งสิ้นจนกว่าคุณจะสร้างองค์กรได้ลึกสามชั้น**

แม้ว่าคุณจะไม่เคยสอนเรื่องอะไรเลยกับทีมงานของคุณ แต่คุณได้เน้นย้ำเรื่องนี้กับเขา คุณยังกำกุญแจสำคัญที่ทำให้คุณประสบความสำเร็จเหนือนักธุรกิจเครือข่ายคนอื่นๆ ได้

แล้วเกิดอะไรขึ้นกับเซลล์แมน? เขาดูวิธีนำเสนอสินค้า ได้ฟังและอ่านประสบการณ์จากผู้ที่ใช้สินค้าแล้วประทับใจมากมาย หลังจากได้ข้อมูลอย่างท่วมท้นเขาจึงออกไปขายอย่างบ้าคลั่ง อย่าลืมว่าเขาเป็นยอดนักขายในธุรกิจขายตรงมาก่อน อีกทั้งเขาไม่มีปัญหาในการขายของให้กับคนแปลกหน้าเสียด้วย

เยี่ยมไปเลย สมมติคุณบอกกับสุดยอดนักขายในทีมงานของคุณ สมมติว่าเขาชื่อ สมชาย ก็แล้วกัน คุณบอกกับเขาว่า “สมชาย ถ้านายอยากสร้างเงินมหาศาลหละก็ นายต้องอุปถัมภ์ (Sponsor) คนอื่น”

แล้วนายสมชายจะทำอย่างไร? เขาออกไป สปอนเซอร์ สปอนเซอร์ สปอนเซอร์ เหมือนเครื่องจักร เซลล์แมนที่เก่งสามารถสปอนเซอร์ ผู้คนได้มากกว่า 3-4 คนต่อสัปดาห์ สิ่งที่เกิดขึ้นเมื่อถึงจุด ๆ หนึ่ง (และการที่จะถึงจุด ๆ นี้ใช้เวลาไม่นานนักหรอก) คือ คนเหล่านั้นจะหลับไปเร็วพอ ๆ กับการที่เขาเข้ามาสู่ธุรกิจ ถ้าคุณไม่ทำงานร่วมกับเขาอย่างมีประสิทธิภาพ (อย่าลืมว่าคุณจะทำงานอย่างมีประสิทธิภาพกับคนไม่เกิน 5 เท่านั้น) คุณจะพบว่าพวกเขาจะสูญเสียกำลังใจและล้มเลิกไปในที่สุด ส่วนสมชาย เขาเริ่มผิดหวังและหมดความอดทน เขาไม่เห็นความคืบหน้าและล้มเลิกไปในที่สุด ส่วนผู้ที่อุปถัมภ์สมชายสู่ธุรกิจ เดิมทีเขาคิดว่าสมชายจะทำให้เขารวย แต่สุดท้ายเขาก็ผิดหวังและล้มเลิกไปเช่นกัน

คนส่วนใหญ่ที่ประสบความสำเร็จในธุรกิจเครือข่ายไม่ได้มีพื้นฐานมาจากการขาย แต่พวกเขาจะมีความสามารถในการ “สอน” แม้ว่าเขาจะไม่ได้เป็น “ครู” โดยอาชีพก็ตาม ผมรู้จักครูคนหนึ่งที่เข้ามาในธุรกิจได้เพียง 24 เดือนแต่ก็ประสบความสำเร็จมากทีเดียว เขาทำมันได้ และเขาทำโดย**สอนให้คนอื่นรู้ว่าจะทำมันอย่างไร**

เราลองมาใส่ตัวเลขในกรณีศึกษาของสมชายดีกว่าเพื่อให้เห็นภาพชัดเจนมากขึ้นว่าเขาทำอะไรผิดพลาด สมมติว่าสมชายผู้ซึ่งเป็นสุดยอดนักขายออกไปสปอนเซอร์คนได้ 130 คน สมมติว่าสมชายทำให้คนทั้งร้อยสามสิบนั้นสปอนเซอร์คนได้อีกคนละ 5 คน จะกลายเป็น 130 X 5 = 650 คน รวมกับคนที่คุณหาเองอีก 130 คน ทั้งหมดเป็น 780 คน (คุ้นๆ กับเลขนี้หรือเปล่าครับ)

เมื่อคุณยกกรณีศึกษานี้ขึ้นมาอธิบายกับทีมงานของคุณขอให้คุณถามคำถามนี้ด้วย “คุณคิดว่าการที่คุณเองต้องสปอนเซอร์คนร้อยสามสิบคน แล้วสอนให้เขา สปอนเซอร์คนละ 5 คน กับ สอนให้คนเอาจริงเพียง 5 คน สอนทีมงานของเขาเพียง 5 คน ทำงานเป็น แบบไหนเร็วกว่ากัน”

ทันใดนั้นเองจะเกิดคำถามขึ้นทันที “แล้วผมจะสอนอะไรกับทีมงาน 5 คนของผมหละ” คำตอบคือสิ่งที่ท่านกำลังอ่านอยู่ตอนนี้นั่นแหละครับ ท่านต้องสอนให้เขาเข้าใจ 10 Napkin Presentations ให้ได้ทั้งสิบข้อ แต่เริ่มแรกจากข้อ 1 ถึง 4 ก่อน เริ่มจาก สองคูณสองเท่ากับสี่ ทำไมเซลล์แมนจึงล้มเหลว และอื่นๆ

คุณคิดว่าคุณจะใช้เวลามากแค่ไหนในการหาคน 130 คน และจะมีสักที่คนที่เหลือรอดหลังจากที่คุณสปอนเซอร์คนที่ 130 ได้สำเร็จ คุณจะพบว่าคุณจะสูญเสียคนที่เข้ามาช่วงแรกไปเร็วมาก ถ้าคุณเข้าใจ Napkin Presentation #1 คุณจะพบว่า อัตราการเหลือรอดของคน 780 คนที่ได้มาจาก 5 X 5 X 5 … นั้นสูงกว่าอัตราการเหลือรอดของ (130 X 5) + 130 มากนัก

เมื่อไหร่ที่คุณแสดงให้ยอดเซลล์แมนของคุณเข้าใจในข้อเท็จจริงนี้เขาจะพูดว่า “ผมรู้แล้วว่าผมควรจะทำอย่างไร” และเขาจะทำ

การกระตุ้นให้คนออกไปสปอนเซอร์นั้นเป็นสิ่งดี แต่อย่างไรก็ตามคุณก็ต้องคอยดึงคนของคุณไว้ด้วย คนส่วนใหญ่มักกระตุ้นคนของเขาออกไปทำธุรกิจทันที สมมติผู้ที่คุณสปอนเซอร์มา ออกไปทำงานแล้วเขามาบอกกับคุณว่า “อาทิตย์ที่แล้วผมสปอนเซอร์ได้ 5 คนครับ” คุณคงจะพูดว่า “เยี่ยมมาก” แล้วตบหลังให้กำลังใจเขา อาทิตย์ต่อมาเขาสปอนเซอร์คนได้อีก 5 คน เหมือนเดิมอีก แล้วเกิดอะไรขึ้นกับห้าคนในอาทิตย์แรกหละ เขาหายไปหมด

ตอนนี้คุณเข้าใจ “ความล้มเหลวของเซลล์แมน” แล้ว คุณจะไม่กระตุ้นให้เขาออกไปสปอนเซอร์เพียงอย่างเดียว แต่ต้องเน้นย้ำว่า การช่วยเหลือให้คนที่เขาพามานั้นทำงานได้สำคัญมากกว่ามาก เขาต้องออกไปช่วยให้คนที่เขาพามาทำงานได้เสียก่อน เมื่อคุณอุปถัมภ์ใครบางคน มันจำเป็นมากที่ผมจะต้องออกไปกับพวกเขาเพื่อไปอุปถัมภ์คนอื่นก่อน แทนที่จะออกไปอุปถัมภ์คนอื่นเพื่อตัวผมเอง ผมจะไม่พูดถึงเรื่องนี้มากนักในตอนนี้เพราะประเด็นนี้จะเราจะพูดกันอีกครั้งหนึ่งในบทถัด ๆ ไป ในสิบบทของการนำเสนอชุดนี้ สี่บทแรกเป็นสิ่งที่ **จำเป็นอย่างยิ่ง** ที่คุณต้องอ่านและทำความเข้าใจกับมัน หากคุณหวังจะประสบความสำเร็จในธุรกิจเครือข่าย

Chapter 4

Napkin Presentation #3

Four Things You Have To Do (สี่สิ่งที่จำเป็นต้องทำ)

ในบทที่ 2 เราได้บอกว่าคุณต้องทำอะไรบ้าง และในบทที่ 3 เราได้บอกคุณว่าคุณห้ามทำอะไรตลอดระยะเวลาที่ท่านทำงานกับองค์กรของท่าน ส่วนในบทนี้เราจะพูดถึง **สี่สิ่งที่จำเป็นต้องทำ** หากคุณคาดหวังที่จะประสบความสำเร็จในธุรกิจเครือข่าย ขอย้ำอีกครั้ง สี่สิ่งนี้**จำเป็นอย่างยิ่งยวด**! หากคุณหวังจะประสบความสำเร็จ

นักธุรกิจเครือข่ายที่ทำเงินได้มากกว่า แสนหรือสองแสนเหรียญต่อปีได้ทำและกำลังทำสี่อย่างต่อไปนี้ เพื่อให้คุณ (และทีมงานของคุณ) เข้าใจ, จดจำ, และถ่ายทอด สี่สิ่งนี้ได้ง่ายขึ้น เราจะเล่าให้คุณฟังโดยเปรียบเทียบกับเรื่องราวง่ายๆ ดังนี้

สมมติคุณต้องการขับรถจากกรุงเทพไปเชียงใหม่ คุณต้องการจะหนีบรรยากาศอันร้อนอบอ้าวและวุ่นวายในเมืองหลวงไปสู่อากาศบริสุทธิ์และความเงียบสงบในตัวเมือง ตอนนี้คุณอยู่ที่กรุงเทพ ซึ่งแสดงถึงจุดเริ่มต้นในการดำเนินธุรกิจของคุณ การที่คุณไปถึงเชียงใหม่แสดงถึงคุณได้ประสบความสำเร็จในธุรกิจแล้ว

สิ่งแรกที่ต้องทำก็คือ ก้าวเข้าไปในรถแล้วก็สตาร์ทเครื่อง ใช่ไหมครับ ไม่มีใครจะประสบความสำเร็จในธุรกิจเครือข่ายหากปราศจากการเริ่มต้น **การเริ่มต้นก็เปรียบเสมือนกับการสมัครเข้าเป็นสมาชิก** ซึ่งอาจใช้เงินมากน้อยแตกต่างกัน ตั้งแต่ 100$, 200$ หรือ 1000$ ก็แล้วแต่ บริษัทที่คุณสมัครก็เปรียบเสมือนกับเป็นยานพาหนะที่คุณเลือกใช้ในการเดินทางครั้งนี้นั่นเอง

สิ่งที่สองที่คุณต้องทำก็คือใช้น้ำมันเชื้อเพลิง การที่คุณจะไปถึงเชียงใหม่ได้นั้นคุณต้องใช้น้ำมันเชื้อเพลิงจนหมดแล้วก็เติมใหม่ครั้งแล้วครั้งเล่า การใช้น้ำมันนี้เปรียบเสมือนกับ**การใช้สินค้า คุณควรใช้ผลิตภัณฑ์ของคุณครั้งแล้วครั้งเล่าด้วยตัวของคุณเอง**

โดยธรรมชาติแล้วบริษัทเครือข่ายมักมีผลิตภัณฑ์ประเภทอุปโภคบริโภค ปกติผลิตภัณฑ์ที่ไม่ใช่อุปโภคบริโภคมักทำการตลาดโดยวิธีค้าปลีก หรือ ขายตรง แต่ก็ไม่เสมอไป

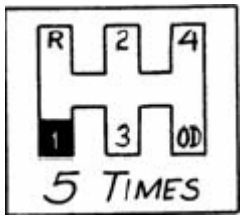
การที่คุณใช้ผลิตภัณฑ์ด้วยตนเองก็มีข้อดีข้อหนึ่งตรงที่คุณจะตื่นเต้นไปกับมัน อย่าลืมว่าบริษัทธุรกิจเครือข่ายใช้เงินไปกับการพัฒนาสินค้าแทนที่จะนำไปใช้ในการโฆษณา ทำให้คุณภาพสินค้านั้นสูงกว่าสินค้าตามร้านของชำหรือสินค้าคู่แข่งยี่ห้ออื่นๆ ในหมวดเดียวกันมาก

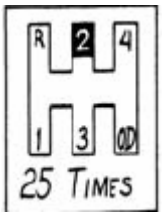
จำสิ่งที่เราคุยกันใน NP#1 ได้ใช่ไหมครับ หากคุณมีผู้ใช้ผลิตภัณฑ์จำนวน 780 คนแล้วหละก็ ไม่ว่าคุณอยู่บริษัทใดคุณจะมียอดขายมหาศาลทีเดียว

สิ่งที่สามที่คุณต้องทำหลังจากสตาร์ทรถไปแล้วนั้นคือการเข้าเกียร์สูง แต่แน่นอนไม่มีใครสามารถออกรถได้โดยเข้าเกียร์สูงทันที ทุกคนเริ่มจากเกียร์ว่าง ก่อนทั้งนั้น สมมติถ้าเราอยู่ในรถ อยู่บนถนนที่ถูกต้องแล้ว บิดกุญแจสตาร์ทเครื่องยนต์ และเหยียบคันเร่งเพื่อใช้น้ำมันเชื้อเพลิงเป็นที่เรียบร้อยแล้ว แต่เราจะไม่มีทางไปถึงเชียงใหม่หรือไม่แม้แต่จะขยับไปไหนเลย

ถ้าคุณไม่ขยับเกียร์ออกจากตำแหน่งเกียร์ว่างซะก่อน

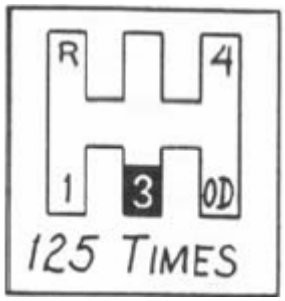
การเข้าเกียร์สำหรับรถของคุณคือ**การอุปถัมภ์ใครบางคนเข้าสู่ธุรกิจ** เมื่อคุณสปอนเซอร์ใครบางคน คุณจะอยู่ในตำแหน่งเกียร์หนึ่ง คุณควรอยู่ในตำแหน่งเกียร์หนึ่งห้าครั้ง นั่นคือการอุปถัมภ์คนเอาจริง 5 คน (ในบทถัดไปเราจะแสดงให้คุณเห็นว่าคุณจะทราบได้อย่างไรว่า ใครเป็นคนเอาจริง)



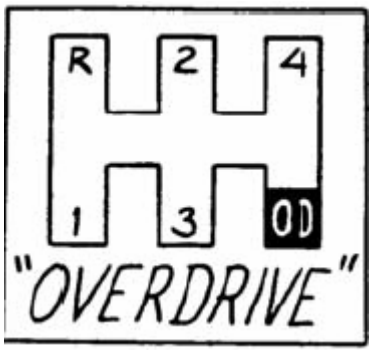


ต่อไปคุณจะต้องสอนให้ 5 คนเอาจริงของคุณเข้าเกียร์เช่นกัน เมื่อเขาเข้าเกียร์หนึ่งห้าครั้ง เช่นเดียวกันกับคุณ คุณจะอยู่ในตำแหน่งเกียร์สอง 25 ครั้ง

ต่อไปคุณต้องสอนให้ห้าคนเอาจริงของคุณ สอนให้ห้าคนเอาจริงของเขา ให้เข้าเกียร์หนึ่งห้าครั้ง ถ้าคุณทำสำเร็จถึงขั้นนี้คุณจะอยู่ในตำแหน่งเกียร์สาม

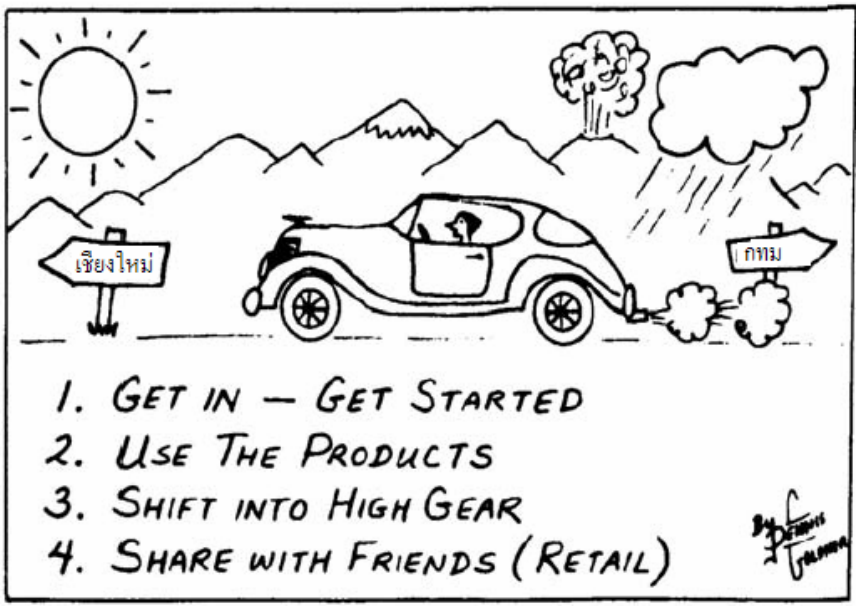


คุณสังเกตบ้างไหมว่ารถของคุณจะวิ่งได้ราบเรียบมากขึ้นแค่ไหน หากคุณอยู่ในตำแหน่งเกียร์สี่? องค์กรของคุณก็เช่นกัน คุณต้องอยู่ในตำแหน่งเกียร์สี่ให้เร็วที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ เมื่อห้าคนเอาจริงของคุณอยู่ในตำแหน่งเกียร์สาม คุณจะอยู่ในตำแหน่งเกียร์สี่



คุณอยากให้ห้าคนเอาจริงของคุณมาอยู่ในตำแหน่งเกียร์สี่เช่นเดียวกับคุณหรือไม่? คุณสามารถช่วยให้เขาอยู่ในตำแหน่งเกียร์สี่ได้โดยการสอนให้เขาช่วยให้คนของเขาอยู่ในตำแหน่งเกียร์สาม เพื่อทำให้คนของคุณอยู่ในตำแหน่งเกียร์สี่ หากคุณทำสำเร็จคุณจะอยู่ในตำแหน่งโอเวอร์ไดร์ฟ ตอนนี้ไม่มีใครสามารถหยุดการเติบโตขององค์กรคุณได้แล้ว

สิ่งที่สี่ที่คุณต้องทำในการเดินทางครั้งนี้คือการแบ่งปันสินค้าให้กับคนที่ร่วมเดินทางไปกับคุณ ให้เขาได้ลองใช้ ให้เขาได้สัมผัสประโยชน์ที่ได้รับจากผลิตภัณฑ์ด้วยตัวของเขาเอง เมื่อเขาชอบสินค้าและถามคุณว่าจะหาผลิตภัณฑ์เหล่านี้ได้จากที่ไหน ก็เท่ากับคุณได้สร้างลูกค้าได้โดยปริยาย สำหรับนักธุรกิจเครือข่ายแล้ว สิ่งนี้ถือเป็น “การค้าปลีก” ในธุรกิจนี้



คุณจะพบว่า ตั้งแต่ที่เราได้เริ่มบรรยาย Napkin presentations 1, 2 จนในขณะนี้อยู่ในข้อ 3 แล้ว เราได้พูดถึงสิ่งที่คุณต้องทำในภาพรวมไปทั้งหมดแล้ว เราไม่เคยพูดกับคุณแม้แต่คำเดียวว่าคุณ “ต้อง” ออกไป “ขาย” เรายังจะย้ำกับคุณคำเดิมว่า คุณไม่ต้องขายของตามความเข้าใจของชาวโลก แต่เราได้พูดกับคุณชัดเจนว่า ให้คุณ “แบ่งปัน” สินค้าให้กับเพื่อนของคุณ คุณอาจแบ่งปันสินค้าให้กับคนแปลกหน้าก็ได้ เมื่อเขาเห็นประโยชน์ที่ได้รับจากผลิตภัณฑ์และแผนรายได้แล้ว เขาจะกลายเป็นเพื่อนของคุณ

คุณไม่จำเป็นต้องมีลูกค้าปริมาณมหาศาล สมมติคุณมีลูกค้าสิบคน หรือน้อยกว่านั้นก็ไม่เป็นไร คุณก็แค่ทำรายได้จากข้อ 4 ได้น้อยมาก หรืออาจไม่ได้เลย หากคุณทำข้อ 1 – 3 คุณก็ยังคงไปถึงเชียงใหม่ได้อยู่ดี

อย่างไรก็ตาม ถ้าคุณทำข้อ 4 มาก แต่คุณไม่ได้ทำข้อ 3 (เข้าเกียร์) เสียแล้ว คุณจะไม่มีทางขยับไปไหนได้ทั้งนั้น (นี่คือสิ่งที่เซลล์แมนกระทำ)

เมื่อคุณเข้าใจบทเรียนนี้ และสามารถผสานเข้ากับความรู้ที่ได้จาก NP1 และ NP2 คุณได้เข้าใจถึงทรรศนะคติที่ถูกต้องเกี่ยวกับธุรกิจเครือข่ายแล้ว และคุณต้องปลูกฝังความคิดที่ถูกต้องนี้ให้กับทีมงานของคุณตั้งแต่คนแรก บอกกับเขาไปว่า “คุณแค่หาคนเอาจริง 5 คนเท่านั้น”

สมมติคุณไปหาคนเอาจริงของคุณแล้วถามเขาว่าทำงานเป็นอย่างไรบ้าง แล้วเขาบอกกับคุณว่า “โอย ผมหาคนที่อยากขายของไม่ได้สักคน” คำว่า “ขาย” อีกแล้วครับ เลิกหาคนที่อยากขายของได้แล้ว! จงออกไปหาคนที่อยากได้รายได้เพิ่มเดือนละ 100$, 500$, หรือ 1000$ โดยไม่ต้องออกไปทำงานทุกวัน คุณพอจะรู้จักใครที่ต้องการเช่นนี้บ้างไหมหละ ผมมั่นใจว่าคำตอบของเขาจะต้องเป็น “หาได้สิ คนทุกคนที่ผมรู้จักต้องการเช่นนั้น” นั่นแหละคือคนที่เราต้องไปคุยด้วย ทุกคนก็ต้องการรายได้เพิ่มกันทั้งนั้น พวกเขาแค่ต้องใช้เวลา 5-10 ชั่วโมงในการสร้างธุรกิจ แต่มันไม่เห็นจะยากอะไรเลย

บางคนเข้ามาในธุรกิจเครือข่ายและคิดว่าเขาจะประสบความสำเร็จได้ด้วยการเซ็นใบสมัคร มันไม่ได้ง่ายเช่นนั้นหรอกครับ จำไว้ว่ารถที่เราจะขับไปเชียงใหม่นั้นไม่ใช่รถเกียร์อัตโนมัติ

คุณรู้จักใครบางคนที่สำเร็จการศึกษาและได้ใบปริญญาจากมหาวิทยาลัยบ้างหรือไม่ บางทีคุณอาจเป็นหนึ่งในนั้น ท่านจำได้ไหมว่า ท่านต้องไปโรงเรียนเกือบทุกวันในตอนเช้า หลังจากกลับมาบ้านท่านอาจอ่านหนังสือต่ออีกครึ่งคืน สัปดาห์แล้วสัปดาห์เล่า ต่อเนื่องกันเป็นหลายๆ ปี และสุดท้ายท่านก็สำเร็จการศึกษาจนได้ ถามว่าท่านทำเงินได้เท่าไหร่ครับ

เพียงท่านใช้เวลาห้าถึงสิบชั่วโมงเรียนรู้ Napkin Presentations และทุกสิ่งทุกอย่างที่เกี่ยวกับบริษัทที่คุณเป็นตัวแทนอยู่ เมื่อท่านศึกษา Napkin Presentations จนเข้าใจแล้ว ท่านจะสามารถสอนมันให้กับคนอื่นได้ หนังสือที่คุณกำลังอ่านนี้เป็นกุญแจสำคัญสู่ความสำเร็จในอนาคต

คุณไม่ต้องกังวลหรอกนะครับว่าคุณจะไม่สามารถสอนในสิ่งที่คุณกำลังเรียนรู้ในตอนนี้ให้คนอื่นๆ ได้ บางทีครั้งนี้อาจเป็นครั้งแรกที่คุณได้รับรู้เรื่องราวเหล่านี้ เราไม่ได้คาดหวังให้คุณเข้าใจมันอย่างถ่องแท้ขนาดที่จะไปสอนคนอื่นได้ในเวลานี้ คุณยังไม่จำเป็นต้องทำได้ขนาดนั้นในตอนนี้ อย่างน้อย ในตอนนี้

จงจำไว้ว่าในธุรกิจเครือข่ายคุณจะต้องมีผู้อุปถัมภ์ ถ้าผู้อุปถัมภ์ของคุณเป็นผู้อุปถัมภ์ตัวจริง เขาจะช่วยคุณอุปถัมภ์ 5 คนแรกของคุณ สังเกตว่านี้คือความสัมพันธ์แบบช่วยเหลือกัน ในขณะที่แสดง NP ให้กับเพื่อนของคุณ (แบบส่วนบุคคลหรือเป็นกลุ่ม) ผู้อุปถัมภ์ของคุณก็กำลังสอนคุณเช่นเดียวกัน

เราขอแนะนำให้คุณตั้งเป้าหมายกับตัวคุณเอง เมื่อคุณไต่บันไดของการเติบโตของคุณไปประมาณ 20% ของความสำเร็จของคุณ คุณควรจะเข้าใจใน 10 ของ Napkin Presentations ได้เป็นอย่างดี เมื่อคุณไปถึงครึ่งทางคุณควรจะสามารถสอนผู้อื่นให้เข้าใจใน Napkin Presentations ได้แล้ว และเมื่อคุณกำลังจะไปถึงยอดคุณควรจะ

สามารถสอนให้ผู้อื่นสอนให้ทีมงานของเขาเองเข้าใจใน Napkin Presentations ได้ ยิ่งมีคุณมีความเชี่ยวชาญใน NP เร็วเท่าไหร่ ก็ยิ่งเป็นผลดีต่อของคุณเองมากเท่านั้น

คุณอาจต้องอ่านหนังสือเล่มนี้หรือฟังไฟล์เสียงในหัวข้อนี้ครั้งแล้วครั้งเล่า และคุณต้องสอนคนอื่นให้เข้าใจ NP แต่ถ้าทั้งหมดนี้หมายความว่า ภายในอีก 1 ปีข้างหน้า คุณสามารถสร้างรายได้ 2, 3, 4, หรือแม้แต่ 6 พันเหรียญต่อปีโดยไม่ต้องไปทำงานแล้วหละก็ มันคุ้มไหมครับที่จะใช้เวลากับมันห้าถึงสิบชั่วโมงต่อสัปดาห์

คุณรู้สึกไหมครับว่าการทำเช่นนี้เหมือนคุณต้องกลับไปโรงเรียนอีกครั้ง ลองหยิบหนังสือเรียนตามมหาวิทยาลัยขึ้นมาสักเล่ม และพยายามเรียนรู้ในสิ่งที่หนังสือเหล่านั้นเขียนดูสิครับ มันไม่สามารถทำเงินให้คุณได้เหมือนสิ่งที่คุณกำลังเรียนอยู่ในตอนนี้ใช้ไหมครับ

ยินดีต้อนรับเข้าสู่โรงเรียนธุรกิจเครือข่าย!

Chapter 5

Napkin Presentation #4

Digging into the Bedrock (ขุดลึกลงไปถึงชั้นหิน)

การเสียกำลังใจและท้อถอยเป็นหนึ่งในปัญหาที่ผู้คุณกำลังอุปถัมภ์ต้องเผชิญหากคุณไม่สามารถทำให้เขารู้สึกว่าเขาเป็นผู้วิ่งนำในธุรกิจได้

เพื่อให้คุณเข้าใจในประโยคข้างต้น ขอยกตัวอย่างเปรียบเทียบง่ายๆ ต่อไปนี้ สมมติว่าในการวิ่งแข่งครั้งหนึ่งมีบุคคลสามกลุ่มกำลังวิ่งอยู่ กลุ่มแรกคือผู้ที่วิ่งช้าและอยู่รั้งท้าย กลุ่มที่สองคือพวกที่วิ่งเกาะกลุ่มกันตรงกลาง และกลุ่มที่สามคือผู้ที่วิ่งเร็ว และวิ่งอยู่ด้านหน้า ผู้ที่วิ่งช้าจะพยายามวิ่งให้ทันกลุ่มกลาง ส่วนผู้วิ่งเร็วก็จะพยายามรักษาระดับอยู่ด้านหน้าเสมอ

ผู้วิ่งช้าจะมองไปข้างหน้าและพบผู้ที่วิ่งเร็วกว่าเขาอยู่มากมาย เขาจะรู้สึกเสียกำลังใจทันทีเมื่อเขารู้ว่าไม่มีทางที่เขาจะวิ่งแซงกลุ่มหน้าได้เป็นแน่ สุดท้ายเขาอาจหยุดวิ่งหรือยอมรับในความพ่ายแพ้นั้น การปล่อยให้นักธุรกิจใหม่ที่ทำอะไรไม่เป็นเริ่มต้นธุรกิจของเขาเอง ก็ไม่ต่างอะไรกับการปล่อยให้นักวิ่งที่วิ่งไม่เป็นลงสู่สนามแข่งขันนั่นแหละครับ

ดังนั้นอย่าให้เขานับเดือนที่เขาเข้าสู่ธุรกิจจนกว่าเขาจะผ่านเดือนหรือช่วงเวลาในการฝึกอบรมของเขาเสียก่อน ซึ่งแต่ละคนอาจใช้เวลาต่างกันไป ในการแข่งขันที่ดีนั้นนักแข่งควรได้รับการฝึกฝนให้เพียงพอเสียก่อนเมื่อคุณอุปถัมภ์ใครก็ตาม บอกให้เขาทราบด้วยว่า สองถึงหกอาทิตย์แรก เป็นช่วงเวลาในการฝึกอบรมของเขา เดือนหน้าจึงค่อยเป็นเดือนแห่งการเริ่มต้น ทุกสิ่งทุกอย่างที่เขาอ่าน, ฟัง การประชุมที่เขาเข้าร่วม สินค้าที่เขาลองใช้และเคลื่อนไหวมัน ทั้งหมดเป็นการฝึกอบรมให้เขาพร้อมจะเป็นผู้วิ่งนำในเดือนที่เขาเริ่มออกวิ่ง หากเดือนหน้ามาถึงแล้วคุณพบว่าเขายังไม่พร้อม ก็บอกกับเขาไปเลยว่าเขาต้องการการฝึกอบรมเพิ่มอีก อย่าให้เขาเริ่มนับจำนวนเดือนในธุรกิจจนกว่าเขาจะพร้อมและเอาจริงเอาจัง เมื่อเขาพร้อมแล้วเขาจะลงสนามแข่งขันในฐานะของผู้วิ่งนำ และเขาจะวิ่งได้เร็วเสียด้วย เขาจะวิ่งนำผู้อื่นแล้วเขาจะไม่หยุดวิ่ง

ในการแข่งขันครั้งนี้มีข้อดีข้อหนึ่งคือทุกๆ คนมีเส้นชัยเป็นของตัวเอง ทุกคนสามารถเป็นผู้ชนะได้ถ้าไม่ล้มเลิกไปเสียก่อน มีปรัชญาข้อหนึ่งที่เกี่ยวกับธุรกิจเครือข่ายที่ผมชอบมาก ผมติดไว้ในห้องทำงานของผมและผมอ่านมันเสมอ

ผู้แพ้คือผู้ที่ล้มเลิกเท่านั้น

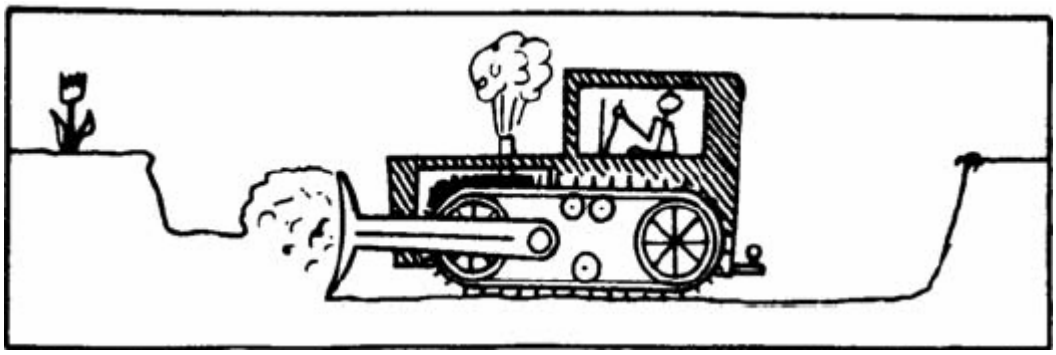
ข้อดีอีกอย่างของ Napkin Presentations คือเมื่อคุณจัดอบรมมันคุณจะรู้สึกตื่นเต้นขึ้นมาโดยอัตโนมัติทุกครั้งที่ผมได้แสดงบทเรียน 2X2=4 ผมจะรู้สึกตื่นเต้นทุกครั้งในความเป็นไปได้ของธุรกิจเครือข่าย

เมื่อคุณอ่านและทำความเข้าใจในสิ่งที่ผมกำลังจะเล่าต่อไปในหน้าถัดไปคุณจะรู้สึกตื่นเต้นและมีกำลังใจทุกครั้งที่คุณเห็นอาคารสูงตระหง่านแห่งใหม่กำลังถูกก่อสร้างขึ้น

การสร้างตึกสูงนั้นมันอาจต้องใช้เวลาเป็นหลายเดือนก่อนที่คุณจะเห็นมันโผล่ขึ้นเหนือพื้นดิน แต่ครั้งหนึ่งเมื่อมันโผล่ขึ้นจากดินแล้ว มันดูเหมือนจะสูงขึ้น 1 ชั้นต่อสัปดาห์เลยทีเดียว มันจะเติบโตเร็วมาก!

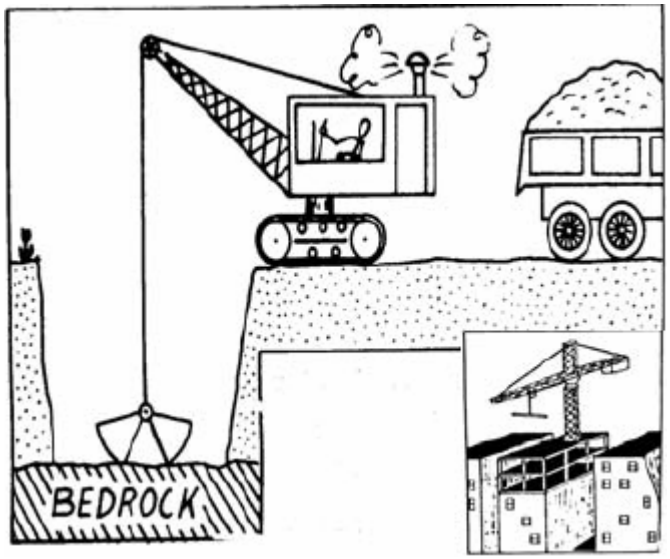
เอาหละ คุณจะเริ่มสร้างอาคารหลังนี้ด้วยตัวเอง ลองนึกภาพตึกระฟ้าเหมือนดังองค์กรของคุณเองในสักวันข้างหน้า ลองคิดดูให้ดีว่าคุณจะต้องทำอะไรบ้างเพื่อที่จะสร้างมันให้สำเร็จ

เมื่อคุณเริ่มอุปถัมภ์ห้าคนเอาจริงของคุณ คุณกำลังขุดดินลงไป ด้วยพลั่ว หรือเสียม ดังภาพข้างบน แต่หากคุณขุดลึกลงไปถึงชั้นที่สองโดยการช่วยคนของคุณอุปถัมภ์คนอื่น เมื่อองค์กรของคุณมี 25 คน คุณต้องนำรถแทรกเตอร์มาใช้แล้ว



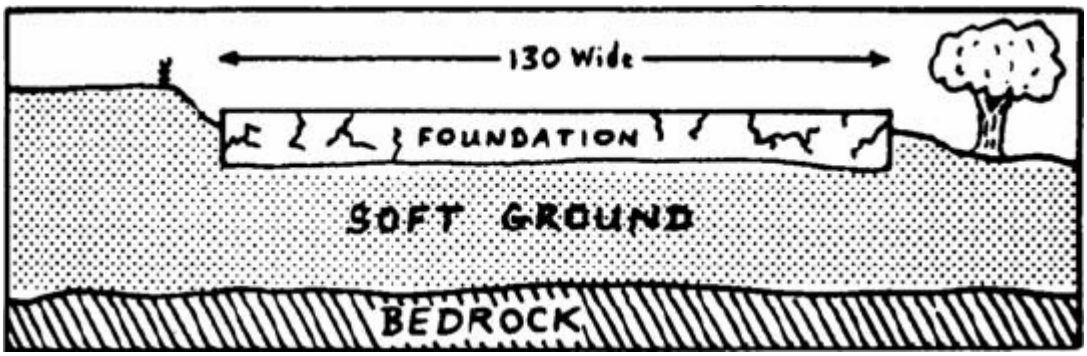
เมื่อคุณสอนคนของคุณ ให้รู้วิธีในการสอนคนของเขาอุปถัมภ์ผู้อื่น คุณกำลังจะลงลึกไปถึงชั้นหิน เมื่อคุณเห็นคน 125 ในชั้นที่ 3 ของคุณเมื่อไหร่ คุณได้ขุดเจอชั้นหินแล้ว ตอนนี้คุณต้องการ รถขุดขนาดใหญ่ เพื่อช่วยในการทำงาน

เมื่อคุณขุดลึกลงไปอีก หรือเมื่อคุณสร้างองค์กรชั้นที่ 4 ได้สำเร็จ อาคารของคุณกำลังเริ่มสูงขึ้นจากพื้นดินแล้ว คุณจะเริ่มมองเห็นอาคารของคุณเอง และมันจะโตขึ้นอย่างรวดเร็ว



ดังนั้น หากคุณอยู่ในธุรกิจเป็นเวลานานแต่ยังไม่เห็นอะไรเกิดขึ้น อย่าท้อถอย หรือล้มเลิก คุณกำลังสร้างรากฐานที่มั่นคงให้กับธุรกิจของคุณอยู่ ถ้าคุณเลิกไปเสียก่อนมันก็เหมือนกับนักขุดทองที่ใช้เวลานานนับเดือนขุดเหมืองทอง แต่กลับล้มเลิกไปตอนที่สายแร่ทองคำอยู่ต่ำกว่าเขาเพียงแค่หกนิ้วเท่านั้น

ย้อนกลับไปที่เซลล์แมนอีกครั้ง นี่คือสิ่งที่เกิดขึ้นกับเขา เขาล้มเลิกและไปหาอย่างอื่นทำตอนที่เขาเกือบจะถึงชั้นหิน และก่อนที่เขาจะเห็นอาคารของเขาโผล่จากพื้นดินนิดเดียวเท่านั้น โดยธรรมชาติของธุรกิจเครือข่ายคุณจะไม่เห็นผลลัพธ์ที่เป็นรูปเป็นร่างชัดเจนจนกว่าคุณจะขุดลึกลงไปสี่ชั้นเสียก่อน ไม่จำเป็นว่าทั้งห้าสายงานของคุณจะต้องลึกลงไปสี่ชั้นพร้อมๆ กัน แค่สายในสายหนึ่งถึงระดับที่ 4 ก็แปลว่าคุณสามารถเห็นผลลัพธ์ของธุรกิจของคุณแล้ว



ภาพข้างบนแสดงให้เห็นถึงรากฐานของตึกที่ผู้สร้างใช้วิธีอุปถัมภ์คน 130 คนในทีเดียว เขาจะไม่ไปถึงชั้นหินแม้ว่าทั้ง 130 คนนั้นจะออกไปอุปถัมภ์คนอีกคนละ 5 คนได้สำเร็จได้เป็นองค์กรขนาด 780 คนก็ตาม หากปราศจากรากฐานที่ลึกถึงชั้นหินหละก็ อาคารนี้ก็ไม่สามารถก่อสร้างให้สูงได้เพราะมันก็จะพังลงมาในที่สุด

ถ้าเปรียบเรื่องของเซลล์แมนคนข้างบนเป็นการขับรถไปเชียงใหม่ การที่เขาอุปถัมภ์คนไป 130 คนทำให้เขาอยู่ในเกียร์หนึ่งมากเกินไป ต่อให้คนทั้งร้อยสามสิบของเขาอุปถัมภ์คนได้ห้าคน เขาอยู่ที่เกียร์สอง และก็ไม่มีทางที่จะขยับออกจากเกียร์สองได้ จงศึกษา Napkin Presentations ทั้งสิบข้อและนำมันไปใช้ ผมไม่อยากให้คุณติดอยู่ในตำแหน่งเกียร์สอง สร้างองค์กรให้ลึกลงไปถึงชั้นหิน แล้วคุณจะสามารถเข้าเกียร์สูงได้สำเร็จ

เมื่อคุณศึกษาไปถึง Napkin Presentation 9 (บทที่ 10) ซึ่งเกี่ยวกับทรรศนะคติและแรงกระตุ้น คุณจะเห็นชัดมากขึ้นถึงความสำคัญของการสร้างองค์กรให้ลึก แทนที่จะสร้างให้กว้าง

ก่อนที่คุณจะอ่านบทถัดไปผมอยากย้ำกับคุณอีกครั้งว่าคุณต้องแสดง บรรยาย อบรม ส่งให้อ่าน หรือทำอย่างไรก็ได้ให้คนของคุณเข้าใจในสี่ข้อแรกของ Napkin Presentations อย่างเร็วที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ ส่วน NP5-10 มีไว้สำหรับอบรมคนของคุณหลังจากเขาเริ่มธุรกิจของเขาแล้ว

Chapter 6

Napkin Presentation #5

Ship in the Sea (เรือในทะเล)

จนมาถึงตอนนี้คุณคงอยู่ในธุรกิจของคุณเองมาประมาณ หนึ่งอาทิตย์ สองเดือน หรือระยะเวลานานเท่าไหร่ก็แล้วแต่ที่ทำให้คุณตัดสินใจที่จะเอาจริงและเริ่มเติบโตในธุรกิจของคุณ ในเวลานี้คุณคงได้อุปถัมภ์ใครบางคนเข้ามาในธุรกิจเป็นที่เรียบร้อยแล้ว การนำเสนอนี้จะสนุกมากถ้าคุณใช้บรรยายเป็นกลุ่ม แทนที่จะมานั่งคุยกันตัวต่อตัว

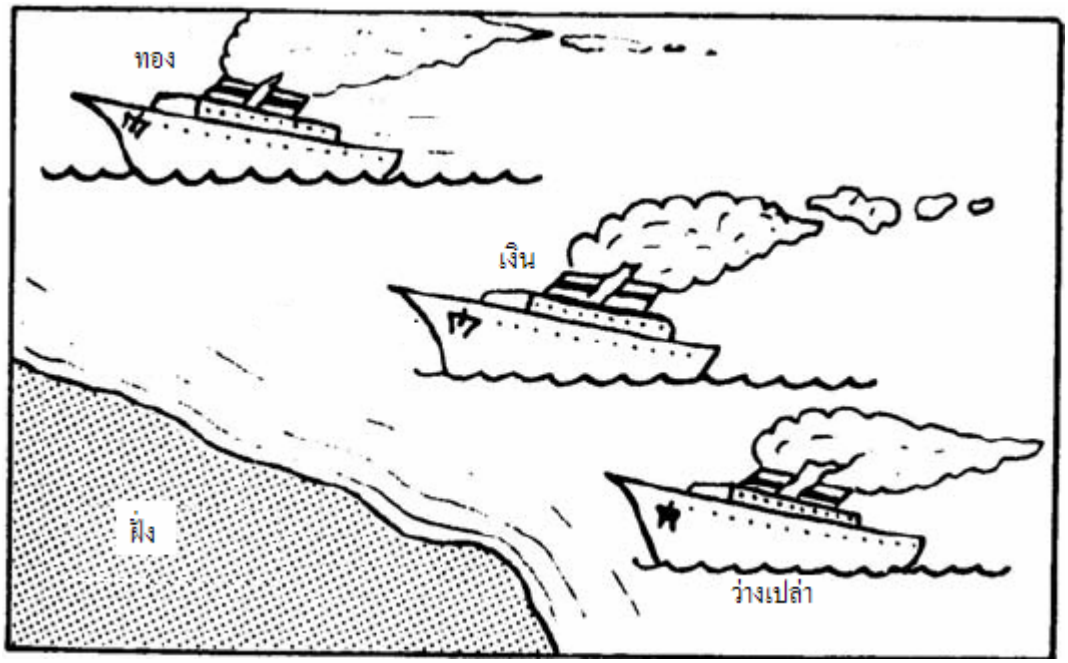
ในสังคมตะวันตกจะมีคำพังเพยว่า “เมื่อเรือของฉันมาถึง” ซึ่งมีความหมายๆ คล้าย ๆ กับ “รอให้ราชรถมาเกย” ผมเคยได้ยินพวกที่มองโลกในแง่ร้ายบางคนพูดว่า “เมื่อเรือของฉันมาถึง ฉันคงจะอยู่ที่สนามบิน ไม่ก็สถานีขนส่ง” นั่นแปลว่าเขาไม่เชื่อว่าจะมีราชรถเข้ามาเกยได้จริงๆ แต่ในการตลาดเครือข่ายนั้น ท่านสามารถทำให้ “เรือ” หรือ ราชรถ ของท่านมาหาท่านได้จริงๆ และท่านจะอยู่ที่ท่าเรือเมื่อเรือนั้นมาถึง

ผมถามคนหลายๆ คนว่า จะเป็นอย่างไรถ้ามีคนทิ้งเงินมรดกก้อนโตไว้ให้ แท้จริงแล้วโอกาสแบบนั้นคงไม่ได้เกิดขึ้นกับทุกคนเป็นแน่ ผมเชื่อว่า เราคงเลือกที่จะสร้างให้มันเกิดขึ้น แทนที่จะรอลาภลอยแบบลม ๆแล้งๆ ไปวันๆ ในธุรกิจเครือข่าย เราสามารถสร้างให้มันเกิดขึ้นได้

นี่เป็นเพียงหนึ่งในเหตุผลว่าทำไมผมจึงตื่นเต้นกับธุรกิจเครือข่ายนัก เมื่อคุณออกไปพูดกับผู้คน คุณสามารถให้ความหวังกับเขาว่าเขามีสิทธิ์เลือกที่จะไม่ต้องทำงานไปอีก 30 - 40 ปี เพื่อที่จะได้เงินดูแลหลังเขาเกษียณอายุ คุณเคยรู้จักใครบ้างไหมที่ทำงานหนัก 30-40 ปี และใช้ชีวิตในบั้นปลายอย่างประหยัดบนเงินบำนาญหรือเงินเก็บที่เขามีอยู่

ธุรกิจเครือข่ายสามารถให้โอกาสที่จะทำให้ฝันของเขาเป็นจริง โดยที่เขาไม่ต้องรอเป็นเวลาถึง 30-40 ปี คนส่วนมากกลัวที่จะสร้างธุรกิจของตัวเอง แต่โชคดีเหลือเกินที่ ธุรกิจเครือข่ายสามารถให้โอกาสผู้คนให้สามารถเข้ามามีส่วนร่วมและเริ่มต้นได้โดยไม่กระทบต่องานประจำที่ทำอยู่

เรากำลังแสดงให้คุณเห็นว่าทำอย่างไรคุณจึงจะมีเรือบรรทุกเงินวิ่งเข้ามาในชีวิตกับเขาบ้าง การมีเรือขนเงินมาเต็มวิ่งเข้ามาให้คุณกอบโกยสมบัติต่างๆ บนลำเรือเปรียบได้กับการไปถึงจุดสูงสุดในธุรกิจเครือข่ายที่คุณกำลังทำอยู่ไม่ว่าจะเป็นบริษัทใดก็แล้วแต่



เมื่อเราสอนเรื่องนี้ให้กับใครก็ตามให้เราวาดรูปเรื่องสามลำที่กำลังวิ่งเข้าหาฝั่งขึ้นมา ท่านกำลังยืนอยู่บนฝั่ง รอให้เรือของท่านวิ่งเข้ามาหา เรื่อลำแรกบนสุดเขียนว่า “ทอง” เรื่องลำที่สองเขียนว่า “เงิน” และเรื่อลำที่สามเขียนว่า “ว่างเปล่า” เรือลำนี้แสดงถึงลูกทีมของท่าน ไม่ว่าท่านจะอุปถัมภ์เขาโดยตรงหรือไม่ก็ตาม และเขาจะอยู่ตรงไหนในสายงานของท่านก็ได้

คุณต้องการจะเข้าไปรับสินค้าที่บรรทุกมาบนเรือที่เข้ามาถึงฝั่งใช่หรือไม่ ถ้าแบบนี้เรือลำไหนที่ท่านต้องช่วยให้เข้ามาถึงฝั่งเป็นลำแรกหละ? เรือทองใช่ไหมครับ ถ้าเป็นเช่นนั้นเหตุใดเล่าเราจึงไปมัวเสียเวลาไปทำงานกับเรือที่ว่างเปล่าอยู่

เรือทอง เปรียบได้กับบุคคลที่คุณนำเข้ามาในธุรกิจ เขาเป็นผู้ที่เห็นโอกาสและต้องการเอาจริงเอาจัง คุณได้ปล่อยให้เขาทำงานเอง คุณคิดว่าพวกเขาคงไม่ต้องการความช่วยเหลือหรือการนำทาง และคุณยังคิดอีกว่าพวกเขาจะทำงานได้และทำงานเป็น เรือทองของคุณอาจทำได้สำเร็จ แต่ส่วนมากแล้วจะไม่ หากปราศจากการสนับสนุนหรือการสอนให้ทำงานในแนวลึกแทนที่จะเป็นแนวกว้าง หรือขาดการอบรมในเรื่องของทรรศนะคติและการสร้างองค์กรที่ถูกต้อง

เรือที่ว่างเปล่า เปรียบได้กับบุคคลที่เข้ามาในบริษัทหลายเดือนแล้ว แต่คุณต้องพยายามทำให้เขาเห็นว่าธุรกิจเครือข่ายได้ผล และพวกเขาสามารถทำให้มันเกิดขึ้นได้ แต่ว่าเขายังคงมีทรรศนะคติในแง่ลบและท้อถอยง่ายเหลือเกิน

คนส่วนมากจะทำงานกับเรือที่ว่างเปล่าจนกระทั่งเขาได้เข้าใจบทเรียนนี้ หลังจากนั้นเขาจะเริ่มทำงานอย่างจริงจังกับเรือทองของเขา

เมื่อคุณพาใครบางคนเข้าสู่ธุรกิจ เขาจะเข้ามาในฐานะของ “เรือเงิน” การที่เขาจะกลายเป็น “เรือทอง” หรือเรือที่ “ว่างเปล่า” นั้นขึ้นอยู่กับคุณจะร่วมงานกับเขาหลังจากนี้อย่างไร ห้าคนเอาจริงที่คุณต้องไปหา และช่วยให้เขาประสบความสำเร็จนั้นก็เปรียบได้กับการทำงานร่วมกับเรือทอง 5 ลำ ยิ่งคุณสามารถเปลี่ยนเรือเงินให้กลายเป็นเรือทองได้เร็วเท่าไหร่ คุณก็จะยิ่งหาคนเอาจริง 5 คนของคุณได้เร็วเท่านั้น

คุณจะรู้ได้ว่าคนไหนเป็น “คนเอาจริง” หรือ “เรือทอง” โดยดูจากลักษณะต่อไปนี้ คนเอาจริงจะเป็นคนที่:

1) กระตือรือร้นที่จะเรียนรู้ เขาจะโทรมาหาคุณบ่อย ๆ พร้อมกับมีคำถามต่างๆ เพื่อให้คุณตอบ

2) ต้องการความช่วยเหลือ เขาจะต้องการให้คุณไปกับเขาเพื่อไปช่วยอุปถัมภ์ หรือ ฝึกอบรม

3) ตื่นเต้นกับธุรกิจ เขามีความเข้าใจว่าธุรกิจเครือข่ายนั้นเป็นไปได้ และน่าตื่นเต้น

4) ให้คำมั่นสัญญาว่าเขาจะใช้สินค้าด้วยตัวเองและใช้เวลาเรียนรู้เกี่ยวกับสินค้า, แผนรายได้, และบริษัทอย่างสม่ำเสมอ

5) มีเป้าหมาย เป้าหมายนั้นช่วยเป็นแรงขับดันคนให้ทำงานเพื่อบรรลุในสิ่งที่เขาต้องการ อาจไม่ต้องเขียนเป้าหมายออกมาเป็นลายลักษณ์อักษรก็ได้ (แต่เขียนออกมาก็ดี) ตราบใดที่เขามีเป้าหมายเป็นแรงกระตุ้นให้เขาพยายามทำทุกวิถีทางเพื่อที่จะประสบความสำเร็จตามที่หวัง

6) มีรายชื่อ รายชื่อที่จะต้อง**เขียนออกมา** เหตุผลที่ต้องเขียนรายชื่อออกมานั้นเพราะว่าคุณสามารถเพิ่มเติมรายชื่อได้ตลอดเวลาและคุณจะไม่ลืมรายชื่อเหล่านั้น สมมติคุณไปยังท้องถิ่นหนึ่งที่คุณไม่เคยไปมานานแล้ว ทันใดนั้นเองคุณนึกถึงใครบางคนที่อาศัยอยู่ในบริเวณนั้น เนื่องจากคุณมีสมุดรายชื่ออยู่ตลอดเวลา คุณสามารถจดชื่อของเขาลงในบันทึกได้ทันที สองสามวันให้หลังเมื่อคุณกำลังคิดจะโทรหาใครบางคน คุณสามารถนำรายชื่อขึ้นมาดูแล้วโทรไปหาเขาได้ หากคุณไม่ได้จดไว้ คุณอาจลืมนึกถึงเขาตลอดไป

7) มีความสุขที่คุณไปอยู่กับเขา เขาจะยินดีเมื่อคุณมาพบเขา ไม่ว่าจะเรื่องธุรกิจ หรือพบปะสังสรรค์กันทั่ว ๆไป

8) มีทรรศนะคติที่เป็นบวก เราอยากอยู่ใกล้ๆ กับผู้ที่มีทรรศนะคติที่ดี เพราะเราจะมีความคิดที่เป็นบวกมากยิ่งขึ้น

โดยทั่วไปแล้วความแตกต่างระหว่างเรือเงินกับเรือทองคือเรือเงินไม่อยู่ในธุรกิจนานพอที่จะเข้าใจธุรกิจนี้จนถึงระดับที่เขาจะเอาจริงเอาจังกับมัน ผมอยากให้คุณระวังถึงคำสามคำที่สำคัญมาก หากคุณเข้าใจสามคำนี้หละก็คุณจะเข้าใจทันทีว่าอะไรที่ทำให้ธุรกิจเครือข่ายได้ผล สามคำนั้นคือ

1) เปิดโอกาส

2) มีส่วนร่วม

3) เลื่อนฐานะ

สิ่งแรกที่ต้องทำคือ**เปิดโอกาส**ให้กับผู้คนรู้ว่าคุณกำลังทำธุรกิจอะไรอยู่ เมื่อเขาสนใจ ก็ให้เข้า**มีส่วนร่วม**ในธุรกิจ เมื่อเขามีส่วนร่วมในธุรกิจแล้วสักระยะหนึ่งเขาจะคิดอยู่เสมอว่าเขาสามารถประสบความสำเร็จได้แค่ไหนในธุรกิจนี้และเขาจะถูก**เลื่อนฐานะ**ในเวลาต่อมา

การเปิดโอกาสให้คนรู้จักธุรกิจเครือข่ายทำได้โดยการแสดงบทที่ 1 ให้คนรู้ถึงช่องทางการกระจายสินค้า 3 วิธี (ค้าปลีก, ขายตรง, และเครือข่าย) และแสดงบทที่ 2 (Napkin Presentations #1) “สองคูณสองเท่ากับสี่”

การทำให้เข้า**มีส่วนร่วม**ทำได้โดยอธิบายถึงสี่สิ่งที่จำเป็นต้องทำ (Napkin Presentations # 3) ให้เขารู้ว่าหากเขาต้องการที่จะประสบความสำเร็จนั้นเขาต้องทำเช่นไร

การ**เลื่อนฐานะ**จะตามมาโดยธรรมชาติเมื่อเขาเข้าใจ Napkin Presentations ทั้งสิบบทและรู้ว่าจะนำบทเรียนทั้งหมดนี้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์ต่อตัวเองได้อย่างไร

สิ่งนี้สำคัญมาก เมื่อคุณโทรศัพท์หรือไปพบคนของคุณ ทำให้เขาเข้าใจว่าคุณโทรมาเพื่อต้องการมาช่วยเขา มิได้มากดดันเขา เมื่อคุณโทรไปหาเรือทองของคุณ พวกเขาจะทราบได้เลยว่าคุณต้องการที่จะช่วยพวกเขา ซึ่งคุณจะรู้ได้จากน้ำเสียงในการสนทนานั้นๆ

แต่ในทางตรงกันข้าม เมื่อคุณโทรไปหาเรื่อที่ว่างเปล่าเพราะคุณต้องการช่วยพวกเขา คุณจะรู้สึกได้เลยว่าเขามิได้ตื่นเต้นที่คุณโทรมาแม้แต่น้อย เขารู้สึกว่าคุณกำลังเร่งเขาหรือโทรขอร้องให้เขาทำงาน เมื่อคุณโทรหาเรือที่ว่างเปล่า เขาคิดว่า คุณกำลังกดดันเขา

เรือที่ว่างเปล่านั้นไม่มีเป้าหมาย ไม่มีรายชื่อ และสำคัญที่สุดเขามีทรรศนะคติในทางลบ คุณต้องคอยพิสูจน์ครั้งแล้วครั้งเล่าว่าธุรกิจเครือข่ายนั้นเป็นไปได้ จงจำไว้ว่า เมื่อเรือที่ว่างเปล่าจมลง จงปล่อยให้มันอับปางลงตามลำพัง แต่ถ้าหากคุณมัวไปทำงานกับเรือที่ว่างเปล่าแทนที่จะทำงานกับเรือทอง เรือว่างเปล่ามันจะลากคุณจมลงไปด้วย ดังนั้นสอนคนของคุณเสมอให้อยู่ห่างจากเรืออันว่างเปล่า และทำงานกับเรือทอง หรือทำงานกับเรือเงินเพื่อให้เปลี่ยนเป็นเรือทอง จงใช้เวลาของคุณในการทำงานกับเรือทองในการสร้างองค์กรของเรือทองนั้น

ในขณะที่คุณก้าวไปข้างหน้า เรือว่างเปล่า และเรือเงินที่ยังไม่เป็นเรือทอง จะเห็นคุณก้าวไปข้างหน้าโดยไม่สนใจพวกเขา และเขาจะเรียกหาคุณเอง ถ้าทรรศนะคติของใครคนหนึ่งกำลังดิ่งลงหรือเป็นลบอย่างมาก การทำให้ทรรศนะคติของเขากลับเป็นบวกอีกครั้งแทบจะเป็นไปไม่ได้ คุณอาจต้องต้องปล่อยให้มันจมลงก้นทะเลไป แต่หากเขาพร้อมและโทรมาหาคุณเพราะต้องการจะเดิบโตไปกับคุณ คุณจะสามารถดึงเขาขึ้นมาและอบรมเขาได้เร็วมาก แต่ถ้าคุณพยายามดึงเขาขึ้นมาในขณะที่ทรรศนะคติเขากำลังดิ่งลงไป (พยายามโทรไปหาเรืออันว่างเปล่าลำเดิมๆครั้งแล้วครั้งเล่าเพื่อบอกให้เขาทำงานหรือมาเข้าอบรม) ไม่ช้าคุณจะโดนคนพวกนี้ดึงลงทะเลไปด้วย

มันจะสนุกมากถ้าคุณนำเรื่องนี้ไปคุยในวงสนทนาของทีมงานของคุณ เมื่อคุณอยู่ด้วยกัน ถามเขาว่า พวกเขาทำงานกับเรือทองกี่ลำ เรือเงินกี่ลำ ?

อย่าโทรไปหาผู้จำหน่ายของคุณแล้วถามคำถามประมาณว่า “คุณขายได้เท่าไหร่ในอาทิตย์ที่แล้ว” เป็นอันขาด ถ้าคุณทำคุณจะทำลายทุกสิ่งทุกอย่างที่คุณสร้างมา เพราะคุณคอยย้ำกับเขาเสมอว่า ไม่จำเป็นต้อง “ขาย”

พวกเขาเพียงแค่ออกไปแบ่งปันความรู้ที่ถูกต้องเกี่ยวกับธุรกิจเครือข่าย อุปถัมภ์ผู้คน และสร้างองค์กร

เมื่อคุณถามเขาว่าขายได้เท่าไหร่ ความคิดที่จะวิ่งขึ้นมาในหัวของเขาเป็นอย่างแรกเลยคือคุณสนใจเพียงแค่คุณจะสร้างรายได้ได้เท่าไหร่จากการทำงานของพวกเขา จงจำไว้ว่า เงิน จะตามมาอัตโนมัติถ้าคุณช่วยให้เขาประสบความสำเร็จก่อน ซิก ซิกลาร์ กล่าวไว้ว่า “คุณจะเอาอะไรในโลกนี้ที่คุณต้องการก็ได้ เพียงคุณต้องช่วยคนอื่นให้ได้ในสิ่งที่เขาต้องการก่อน”

อีกวิธีที่จะโทรไปเพื่อแสดงให้ใครสักคนที่เป็นคนที่คุณอุปถัมภ์โดยตรง (Personal sponsor) เห็นว่าคุณจะไปช่วยเขาจริงๆ ไม่ใช่ไปกดดันเขา แทนที่คุณจะโทรไปแล้วถามเขาว่า “ทำงานได้เท่าไหร่แล้ว” หรือ “ต้องการให้ช่วยอะไรไหม” ให้ทำเช่นนี้ดีกว่าครับ โทรไปหาใครสักคนที่เขาเป็นผู้สปอนเซอร์เข้ามาโดยตรงแล้วถามว่า มีใครที่ต้องการให้ไปช่วยพูด หรือสอนงานไหม หลังจากนั้น โทรไปหาคนที่คุณอุปถัมภ์เข้ามา แล้วบอกว่า คุณพึ่งจะคุยกับทีมงานของเขาซึ่งตื่นเต้นมากและกำลังต้องการความช่วยเหลือ คุณจะไปพร้อมๆ กับเขาและทีมงานของเขาเพื่อร่วมกันทำงาน

ทำให้เขาเห็นว่า คุณกำลังจะ “ช่วย” เขา ไม่ได้ไป “ตรวจสอบ” เขา งานตรวจสอบผู้คนเป็นงานของผู้จัดการในบริษัทขายตรง ไม่ใช่งานที่คุณควรจะทำ เราไม่ได้ทำงานขายตรง แต่เป็นธุรกิจเครือข่ายต่างหาก คุณควรแยกแยะความแตกต่างให้ออก

ผู้แต่งเชื่อว่า คุณคงไม่ใช่ “เรือที่ว่างเปล่า” เป็นแน่ หากคุณเป็นเรือว่างเปล่าคุณคงไม่อ่านหนังสือเล่มนี้ แต่หากคุณรู้สึกว่าก่อนหน้าที่คุณจะอ่านหนังสือนี้คุณเป็นเรืออันว่างเปล่าหละก็ ตอนนี้คุณคงจะได้ความรู้และแนวคิดที่มากพอที่จะเปลี่ยนเป็น “เรือทอง” ที่เอาจริง หรืออย่างน้อยก็เรือเงิน ที่กำลังจะกลายเป็นเรือทองในเร็วๆ นี้ จงพยายามต่อไปครับ

Chapter 7

Napkin Presentation #6

THIRD PARTY INVITATION (การเชื้อเชิญบุคคลที่สาม)

ในบทนี้จะเกี่ยวข้องกับการสปอนเซอร์ผู้มุ่งหวัง ซึ่งเราจะเรียกว่า "การเชื้อเชิญบุคคลที่สาม" มันเป็นสิ่งที่สำคัญอย่างยิ่งที่คุณจะต้องทราบว่า การเชิญบุคคลที่สามคืออะไร และทำอย่างไร

ยกตัวอย่างเช่น หากผมรู้จักสมชาย ผมจะไม่เข้าไปหาสมชายแล้วถามว่า "สมชาย คุณอยากได้รายได้เพิ่มไหม" เหตุผลที่ผมไม่ถามเช่นนั้นเพราะว่า แม้ว่าสมชายจะต้องการรายได้เพิ่ม (หรือแม้แต่เขาจำเป็นที่จะต้องมีรายได้เพิ่ม) ถ้าเขาตอบผมว่า "โอ้ ผมต้องการรายได้เพิ่มใจจะขาด" เขาจะรู้สึกเสียหน้าทันที เพราะผมรู้แล้วว่าเขานั้นมีปัญหาทางด้านการเงิน ดังนั้นเขาจะพูดว่า "ไม่หละครับ ขอบคุณมาก" เพื่อรักษาภาพของตน ว่ามีฐานะการเงินที่ดีแล้ว คนส่วนมีทรรศนะคติเช่นนี้

สิ่งที่ผมจะทำคือ ผมจะเข้าไปหาสมชาย แล้วถามอะไรคล้ายๆ อย่างนี้ "สมชาย ผมพึ่งเริ่มธุรกิจของตัวเองและผมตื่นเต้นมาก บางทีคุณอาจช่วยผมได้ **คุณพอจะรู้จักใครบ้างไหม** ที่อยากมีรายได้เพิ่ม หรือ สนใจที่จะเริ่มธุรกิจที่สอง"

บุคคลที่สาม! ผมกำลังถามเขาว่าเขาพอจะรู้จักใครคนอื่นๆ บ้างหรือเปล่า? คุณอาจทดลองอะไรง่ายๆ ก่อนที่จะนำวิธีนี้ไปใช้งานจริงก็ได้ ผมอยากให้คุณพูดกับคนแปลกหน้าสิบคนที่คุณจะเจอต่อจากนี้ อาจเป็นพนักงานที่ปั้มน้ำมัน เจ้าของร้านของชำ ช่างตัดผม คนทำความสะอาด ใครก็ได้ ถามเขาว่า "คุณพอจะรู้จักใครสักคนไหม ที่อยากได้รายได้เพิ่ม" แล้วคอยสังเกตปฏิกิริยาตอบสนองของเขาให้ดี มันจะบอกอะไรบางอย่าง

คนส่วนใหญ่จะตอบมาด้วยคำว่า "มันคืออะไรเหรอ" เหตุผลที่เขาถามกลับมาว่า "มันคืออะไร" แทนที่จะตอบว่า "รู้" หรือ "ไม่รู้" ให้ตรงคำถาม เป็นเพราะว่า เขา "รู้" จักใครบางคนที่ต้องการมีรายได้เพิ่มเป็นอย่างดี คนผู้นั้นก็คือ ตัวเขาเองนั่นแหละ เขาอยากรู้ข้อมูลเพิ่มอีกสักหน่อยว่าคุณกำลังพูดถึงอะไรเพื่อที่เขาจะได้ตัดสินใจได้ง่ายขึ้น

เมื่อเขาถามว่า "มันคืออะไรเหรอ" อย่าพึ่งพูดอะไรที่ทำให้เขายิ่งสงสัยมากขึ้น นักธุรกิจเครือข่ายบางคนลากผู้มุ่งหวังของเขาไปที่บ้านของใครก็ไม่รู้ หรือลากเขาเข้า Center ในการอบรม เพื่อฟังบรรยายแผนหรือสินค้าเป็นชั่วโมง ในขณะที่ผู้มุ่งหวังยังไม่รู้เลยว่าเขามาทำอะไรที่นี่ (บางบริษัทอบรมผู้จำหน่ายว่าไม่ต้องพูดอะไรทั้งนั้น) ซึ่งการกระทำแบบนี้ผู้มุ่งหวังจะเสียความรู้สึกเป็นอย่างมาก สุดท้ายเขาจะจากไปด้วยคำตอบคือ "ไม่" พร้อมกับภาพลบอย่างร้ายกาจกับธุรกิจเครือข่าย

สิ่งที่คุณต้องทำหลังจากที่เขาถามว่า "มันคืออะไรหรือ" คำตอบของคุณคือ "**คุณรู้อะไรเกี่ยวกับธุรกิจเครือข่ายบ้างไหม**" เขาอาจตอบว่า "รู้" หรือ "ไม่รู้" ถ้าเขาตอบว่า "รู้" ถามเขาว่าเขารู้อะไร เพื่อเช็คดูว่าเข้ารู้จริงๆ หรือไม่ว่าธุรกิจเครือข่ายคืออะไร และทรรศนะคติของเขาต่อธุรกิจเครือข่ายเป็นอย่างไร พูดคุยกันถึงเรื่องทั่วๆ ไปเกี่ยวกับธุรกิจเครือข่าย (ขอให้นำบทที่ 1 Introduction to MLM ไปใช้ในการพูดคุย) ชี้ให้เห็นถึงผลประโยชน์ที่ได้จากการมีส่วนร่วมในธุรกิจเครือข่าย พูดถึงหลักการ Leverage ใน NP1 (2X2 = 4) ถ้าเขาสนใจคุณอาจมอบหนังสือเล่มนี้ให้กับเขา แล้วบอกให้เขาอ่านบทที่ 1 – 4 ก็ได้

ถ้าเขากลับมาหาคุณพร้อมกับความสนใจที่อยากจะรู้ต่อไป นัดหมายกับเขา ให้มาฟังข้อมูลเกี่ยวกับบริษัทที่คุณเป็นตัวแทนอยู่ แผนรายได้ สินค้า และระบบงานที่คุณมี คุยให้เขาเข้าใจว่ามันใช้เวลาเพียงหนึ่งชั่วโมงเท่านั้นในการเล่าเรื่องราว**ทั้งหมด** อย่าพยายามเล่าทุกสิ่งทุกอย่างที่คุณรู้ขณะอยู่กับเขาที่ป้ายรถเมล์ หรือขณะที่เขา

กำลังทำงาน ถ้าคุณไม่สามารถทำให้เขาเข้าใจเรื่องราวทั้งหมดคุณจะทำให้เขาสับสน และเขาจะพูดว่า “ไม่หละครับ” เขามีข้อมูลไม่มากพอที่จะเข้าใจและพูดว่า “ใช่ครับ”

คนส่วนใหญ่กลัวที่จะพูดกับคนอื่นเกี่ยวกับธุรกิจเครือข่ายและแนะนำผู้มุ่งหวังของเขาให้รู้จักกับบริษัทที่เขาเป็นตัวแทนอยู่ คนส่วนใหญ่กลัว ที่จะได้ยินคำว่า “ไม่ครับ” หรือเราเรียกอีกอย่างหนึ่งว่า “ความกลัวที่จะถูกปฏิเสธ”

ผมขอยกเหตุการณ์สมมติง่ายๆ ที่เกี่ยวกับประเด็นนี้ให้คุณเข้าใจมากขึ้นครับ สมมติในงานเต้นรำที่โรงเรียนแห่งหนึ่ง เด็กผู้ชายคนหนึ่งพึ่งเคยไปงานเต้นรำแบบนี้เป็นครั้งแรก เขาเดินไปหาเด็กผู้หญิงที่เขาหมายตาอยู่พร้อมกับขอเธอเต้นรำ แต่เธอกลับปฏิเสธ เด็กผู้ชายคนนี้หันหลังกลับพร้อมด้วยความคิดว่า “ฉันโดนปฏิเสธ” จากนั้นเขาไม่เคยขอผู้หญิงคนไหนเต้นรำอีกเลย เขาคงจะรู้สึกขนาดที่ว่าทุกคนในห้องนั้นมองเห็นเขาโดนปฏิเสธ โอ เขาคงเสียหน้าเป็นอย่างมาก ไม่มีใครชอบการโดนปฏิเสธหรอกครับ

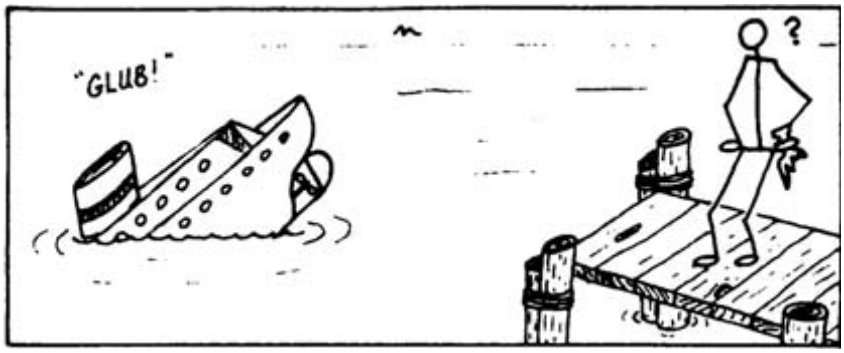
แต่หากผู้ชายคนนี้เดินไปถามผู้หญิงคนอื่น และคนอื่น และคนอื่นอีก สุดท้ายผมเชื่อว่าเขาคงได้เต้นรำในคืนนั้นเป็นแน่

เพื่อให้คุณเอาชนะความกลัวที่จะโดนปฏิเสธ ผมอยากให้คุณเปลี่ยนความคิดของตัวเอง เพื่อที่คุณจะสามารถคุยกับคนอื่นให้ได้มากขึ้น การที่จะทำเช่นนั้น ให้คุณนึกตัวเองยืนอยู่ที่ท่าเรือ คุณกำลังรอให้เรือของคุณกลับเข้ามา คุณพึ่งจะส่งมันออกไปตะกี้นี้เอง หากคุณส่งเรือออกไปหนึ่งลำ แล้วมันกลับเข้ามาด้วยความว่างเปล่า แล้วมันจะมีประโยชน์อะไรเล่าครับ คุณต้องส่งเรือออกไปปริมาณหนึ่ง ยิ่งคุณส่งเรือออกไปมากเท่าไหร่ คุณก็จะยิ่งมีโอกาสได้รับเรือพร้อมทองเต็มลำกลับมามากเท่านั้น เรือทองที่คุณต้องร่วมงานด้วย

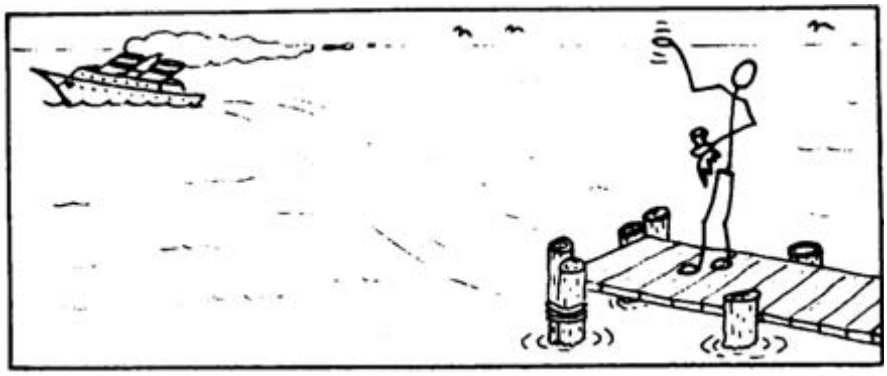
ถ้าคุณไม่เคยปล่อยเรือลงน้ำเลยแม้แต่ลำเดียว แปลว่าไม่เคยมีอะไรในจิตใต้สำนึกที่ทำให้คุณเจ็บปวดเลย ดีมากเลยครับ แต่มันจะดีมากยิ่งขึ้นไหมครับ ถ้าผมรับประกันว่าคุณจะไม่มีทางเจ็บปวดจากวิธีที่ผมเสนอไปเลย แม้แต่ครั้งเดียว คุณจะรู้สึกกล้าปล่อยเรือลงน้ำมากขึ้นไหม คุณลองสังเกตวิธีในการปล่อยเรือของผมสิครับ หากคุณถามใครบางคนว่า “คุณรู้จักใครคนอื่นบ้างไหม ที่อยากมีรายได้เพิ่ม” แล้วถ้าเขาตอบว่า “ไม่ครับ ผมไม่รู้จักใครเลย” คุณสามารถพูดได้ว่า “ไม่เป็นไรครับ แต่หากคุณบังเอิญพบใครที่อยากมีรายได้เพิ่ม บอกให้เขาติดต่อกลับมาหาผมนะครับ” แล้วก็ยื่นนามบัตรของคุณให้ไป หากเป็นแบบนี้คุณหลีกเลี่ยงการโดนปฏิเสธได้แล้ว การโดนผู้มุ่งหวังปฏิเสธโดยที่เขาไม่มีข้อมูลอะไรสักนิด และเขาไม่คิดจะอยากจะรู้ด้วยซ้ำ ทั้งที่ๆ คุณรู้สึกว่าสิ่งที่คุณรู้มันน่าสนใจและน่าตื่นเต้นมากก็ตาม สิ่งนี้น่าโมโหและน่าหงุดหงิดมากครับ อย่าให้เหตุการณ์นี้เกิดขึ้นกับคุณ

มีแค่สองเหตุการณ์เท่านั้นที่สามารถเป็นไปได้หลังจากที่คุณปล่อยเรือลงน้ำไปแล้ว **ถ้าไม่ลอย มันก็จม**

ถ้ามันจมจะมีปัญหาอะไรเหรอครับ ในเมื่อคุณอยู่บนท่าเรือนี่



แต่ถ้ามัน**ลอย**หละครับ เยี่ยมไปเลย ช่วยมันให้ลอยออกไปและกลับมาพร้อมกับทองคำเต็มลำเรือ



หลังจากที่คุณสอน NP5-6 ให้กับทีมงานของคุณแล้ว เขาจะบอกกับคุณว่า เขาต้องการจะเป็นเรือทอง เพราะคุณพึ่งจะบอกกับเขาไปเองว่า **คุณทำงานกับเรือทองเท่านั้น** และเขาอยากให้คุณทำงานกับเขา เขาได้ประโยชน์จากการอบรมนี้ คุณเองก็เช่นกัน คุณเทรนให้เขาร่วมงานกับคนเอาจริง พร้อมทั้งเน้นย้ำว่า เขาเอง ก็ต้องเป็นคนเอาจริงด้วย

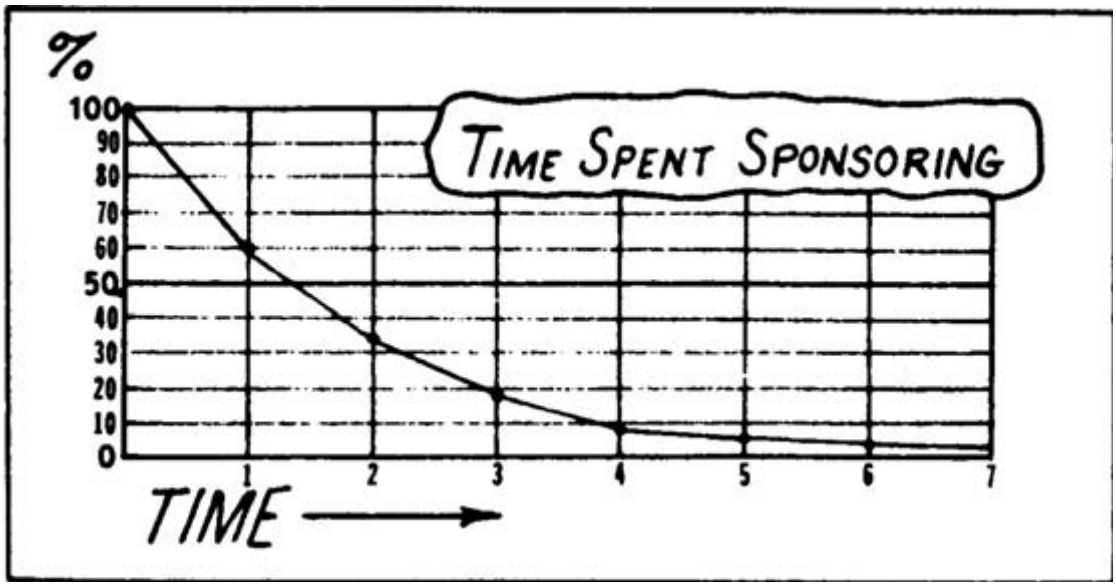
Chapter 8

Napkin Presentation #7

Where to Spend Your Time (ใช้เวลาของคุณที่ตรงไหน)

ภาพด้านล่างเป็นกราฟที่แสดงให้เห็นว่าคุณควรจะใช้เวลาของคุณที่ตรงไหน โดยทั่วไปในช่วงเริ่มต้นของคุณ เวลาทั้งหมด (ผมหมายถึงเวลา ทั้งหมด 100% เลยครับ) ควรใช้ไปกับการอุปถัมภ์คนอื่น

แต่คุณอาจมีคำถามว่า “ผมไม่ต้องใช้เวลาในการศึกษาเรียนรู้เลยหรือ เพราะสองสามสัปดาห์แรกควรจะเป็นสัปดาห์ในการฝึกอบรมของผม” คุณเข้าใจถูกแล้วครับ คุณต้องเรียนรู้ในช่วงแรก แต่อย่าลืมนะครับว่าผู้อุปถัมภ์คุณจะช่วยคุณอุปถัมภ์ผู้อื่น ซึ่งสิ่งที่ก็เป็นส่วนหนึ่งของการฝึก แม้ว่าผู้อุปถัมภ์ของคุณจะทำงานแทนคุณ คุณจะเป็นผู้อุปถัมภ์โดยตรงของคนที่คุณพาเข้ามาในธุรกิจ



ในธุรกิจเครือข่ายนั้นคุณจะเริ่มอุปถัมภ์ผู้อื่นได้ทันที นับตั้งแต่ตอนที่คุณถูกสปอนเซอร์เข้ามาในธุรกิจ ตอนแรกสุดเมื่อคุณเข้ามาในธุรกิจ ธุรกิจของคุณก็มีเพียงคุณคนเดียว และคุณทราบดีแล้วว่า คุณต้องอุปถัมภ์ ห้าคนเอาจริง เข้ามาในธุรกิจ คุณอาจต้องอุปถัมภ์คนมากกว่า 5 คนเพื่อที่จะได้ 5 คนนั้น

แล้วเหตุใดเล่าเมื่อเวลาผ่านไป เวลาที่คุณที่คุณต้องใช้ในการอุปถัมภ์ผู้คนจึงลดลง? คำตอบคือ ทันทีที่คุณพบคนเอาจริงหนึ่งคน สองคน สามคน จนถึงห้าคนเมื่อไหร่ คุณจะเลิกใช้เวลาในการหาคนเอาจริง แต่คุณจะเปลี่ยนมาใช้เวลา “สอน” เรือทองทั้งห้านั้นให้อุปถัมภ์คนอื่นเป็น สอนให้เขารู้วิธีในการสอนคนของเขาให้อุปถัมภ์คนอื่นๆ อีกด้วย เมื่อเขาสามารถสร้างทีมได้ลึก 3, 4 ชั้น และเขาไม่ต้องการคุณอีกแล้ว คุณก็ค่อยไปหาคนเอาจริงคนใหม่

เมื่อคุณพบคนเอาจริงห้าคนของคุณ คุณควรใช้เวลา 95% ของคุณในการทำงานกับเขา 2.5% ในการดูแลลูกค้าที่เป็นเพื่อน และอีก 2.5% ในการ “หว่านเมล็ด” เมื่อใดก็ตามที่ห้าคนเอาจริงของคุณถูก “เก็บเกี่ยว” และไม่ต้องการให้คุณไป “รดน้ำพรวนดิน” อีกแล้ว คุณสามารถกลับไปทำงานกับเมล็ดเหล่านั้นและช่วยให้เขา “งอก”

จำไว้เสมอว่าตลอดเวลาคุณกำลังเคลื่อนผลิตภัณฑ์ ซึ่งมันเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นตามมาจากการทำงานกับคุณและทีมงานโดยอัตโนมัติ เป็นการขายที่เกิดขึ้นในธุรกิจ ซึ่งเราเรียกว่า “การแบ่งปัน” มากกว่า

Chapter 9

Napkin Presentation #8

The Sizzle sells the steak (เนื้อย่างบนไฟที่ร้อนฉ่า)

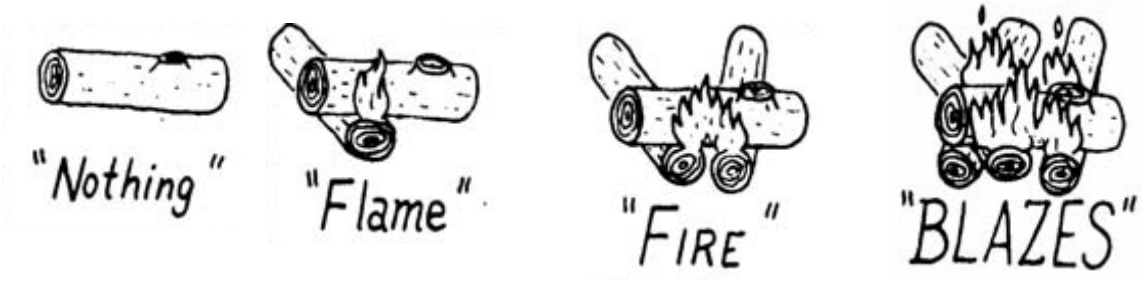
บทเรียนนี้สามารถเรียกอีกชื่อหนึ่งได้ว่า “กองไฟ” สมมติว่าคุณไปค้างแรมกลางป่า ถ้าคุณดึงท่อนฟืนออกจากกองไฟ ไฟก็จะลดระดับลง และเมื่อคุณใส่ฟืนนั้นกลับเข้าไปใหม่ ไฟก็จะกลับมาโหมแรงเช่นเดิม ดังนั้น

ถ้าคุณมีฟืนหนึ่งท่อน คุณจะไม่มีอะไรเลย

แต่ถ้าคุณมีฟืนสองท่อน คุณจะมี “เปลวไฟ”

เมื่อคุณมีฟืนสามท่อน คุณจะมี “ไฟ”

เมื่อคุณมีฟืนสี่ท่อนเข้าด้วยกัน คุณจะมี “กองไฟ”



ผู้คนก็เช่นเดียวกัน ยกตัวอย่างเช่น เมื่อคุณนัดเจอกับผู้มุ่งหวังพร้อมกับผู้อุปถัมภ์ของคุณในร้านอาหารสักแห่งหนึ่ง และท่านไปถึงก่อน (ขณะที่ท่านอยู่คนเดียว) สังเกตดูซิว่ามีพลังงานอยู่ที่โต๊ะนั้นมากแค่ไหน (หรือไม่มีเลย)

และเมื่อผู้สปอนเซอร์ของท่านมาถึงและท่านสองคนนั่งอยู่ที่โต๊ะแล้ว มีพลังงานมากขึ้นขนาดไหน

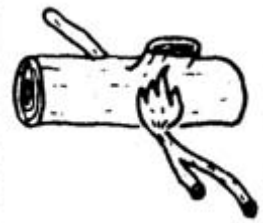
คุณสองคนกำลังรอใครบางคนอยู่ และเมื่อเขามาถึงแล้ว มีพลังงานมากยิ่งขึ้นไปอีก

เมื่อบุคคลที่สี่มาถึง คุณได้สร้าง “กองไฟ” หรือ “บรรยากาศอันร้อนฉ่า” สำเร็จแล้ว ธุรกิจเครือข่ายที่คุณกำลังจะนำเสนอก็เหมือนเนื้อสเต็ก ใคร ๆ ก็รู้ว่า ไฟที่ร้อนฉ่าเท่านั้นจึงจะย่างสเต็กได้

ดังนั้นจงนัดผู้อุปถัมภ์ของคุณพร้อมๆ กับองค์กรของคุณสักคนสองคน เพื่อแบ่งปันบทเรียนเรื่องนี้ จงทำให้พวกเขา “ร้อนฉ่า” และตื่นเต้นกับสิ่งที่กำลังจะเกิดขึ้น สถานที่ที่เหมาะสมในการทำเรื่องนี้น่าจะเป็นที่ร้านอาหาร เลือกเวลาที่ร้านอาหารยุ่งน้อยที่สุด (ช่วงสิบโมงหรือบ่ายสอง)

หากคุณพาผู้มุ่งหวังมาสู่วงสนทนาอันร้อนฉ่าด้วยแล้วหละก็ แม้ว่าตอนแรกเขาจะมีข้อสงสัย หรือมีคำถามอยู่ในใจ (เขาเป็นฟืนที่เปียกน้ำ) หากคุณโยนเขาลงไปในกองไฟ ฟืนเปียกนั้นจะแห้งและกลายเป็นส่วนหนึ่งของกองไฟในที่สุด

แล้วจะเกิดอะไรขึ้นหากเรือทองของคุณซึ่งเข้ามาสู่ธุรกิจได้ไม่นาน กำลังนั่งอยู่ที่ร้านอาหารตามลำพัง และพูดคุยกับใครบางคนที่สงสัยหรือเป็นท่อนไม้เปียก การปล่อยให้สิ่งนี้เกิดขึ้นก็มิได้ต่างอะไรกับการนำฟืนเปียกโยนลงบนท่อนไม้ที่ปราศจากไฟ อย่าปล่อยให้เกิดเหตุการณ์เช่นนี้ ไม่เพียงแต่พวกเขาไม่สามารถย่างสเต็กได้เท่านั้น ท่อนไม้ที่เดิมแห้งจะพลอยเปียกไปด้วย



สมมติว่าคุณพึ่งเริ่มต้นสร้างธุรกิจของตนเอง สมมติให้คุณเป็นเพียง “กิ่งไม้” แต่ว่าผู้ที่อุปถัมภ์คุณเข้ามา ในธุรกิจ เขาอยู่มานานกว่าและมีประสบการณ์มากกว่า สมมติให้เขาเป็น “ท่อนไม้” ท่อนไม้กับกิ่งไม้ก็สามารถสร้างเปลวไฟได้แล้ว การมีใครบางคนอยู่กับคุณด้วยสามารถสร้างความแตกต่างที่เห็นได้ชัดเจนมาก

การมีคนอยู่ด้วยหลายๆ คนก็มีข้อดีอีกข้อหนึ่งด้วยครับ สมมติผมอยู่กับ สมชาย และสมหมาย ผมต้องการพูดบางอย่างกับสมชาย แต่หากผมพูดกับเขาตรงๆ เขาอาจไม่ได้ยิน หรือ ไม่ได้ตั้งใจฟัง ในสิ่งที่ผมพูดมากนัก แต่ถ้าผมพูดกับสมหมาย โดยที่ผมทราบดีว่าสมชายกำลังฟังอยู่ด้วย น่าแปลกมากครับที่สมชายจะตั้งใจฟังและจดจำสิ่งต่างๆ ที่เขาแอบฟังมา แทนที่จะจดจำสิ่งต่างๆ ที่ผมพูดกับเขาโดยตรง

สิ่งที่น่าสนใจอีกอย่างสำหรับเรื่องกองไฟในร้านอาหารคือ ถ้าพวกเรามากันเยอะ ๆ และ ตื่นเต้นมาก ๆ มักจะมีบางคน (ลูกค้าคนอื่น, คนที่ผ่านไปมา) ที่มักชอบแอบฟังการสนทนาของชาวบ้านเสมอ ๆ คุณสามารถสังเกตคนพวกนี้ได้ ลูกค้าที่นั่งเอนหลังมาทางคุณ พยายามตั้งใจฟังบางอย่าง คนพวกนี้น่าสนใจมากนะครับ คอยสังเกตท่าทางเขาไว้ด้วย เมื่อคุณเสร็จจากวงสนทนาอันร้อนฉ่าแล้วอย่าพึ่งลุกไปไหนแม้ว่าคนอื่นๆ ในทีมงานคุณจะกลับไปกันหมด ยืนอยู่ตรงนั้นสักสองสามนาที ให้โอกาสคนเหล่านั้นเข้ามาถามคุณ เขาไม่เข้ามาหรอกถ้าคุณยังอยู่ที่โต๊ะกับกลุ่มของคนสามหรือสี่คน แต่เขาจะกล้าเข้ามาถ้าเขาเห็นคุณอยู่คนเดียว

เรามักเริ่มบทสนทนาอันร้อนฉ่าของเราแบบนี้ครับ เมื่อทุกคนมาพร้อมกันแล้ว เล่าถึงเรื่องราวดีๆ ที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์หรือองค์กร พูดคุย และทำความรู้จักกับคนใหม่ๆ ที่เข้ามาร่วมธุรกิจ และให้เราพูดถึงเรื่องธุรกิจเท่านั้น เราไม่ได้แก้ไขปัญหาตะวันออกกลางหรือสงครามอีรัก เรามารวมกันเพื่อแบ่งปันข้อคิด และวิธีการในการสร้างธุรกิจและวิธีในการพูดกับผู้คนเกี่ยวกับธุรกิจของเรา

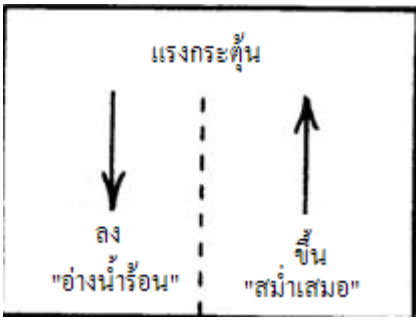
เราควรจบบทสนทนาอันร้อนแรงของเราด้วยคำคมทิ้งท้ายสักหน่อยครับ เช่น “อย่าลืมนะครับ ไม่มีอะไรยากเกินความสามารถของเรา” หรือ “คุณทำได้ครับ” ข้อคิดทิ้งท้ายแบบนี้ผู้คนจะจำได้ง่ายและรวดเร็วมากครับ หากทีมงานของคุณบางคนจำเป็นต้องออกจากวงสนทนาเพราะเขาต้องกลับไปทำงานประจำ เนื่องจากเวลาพักเที่ยงของเขาหมดลงเสียแล้ว คุณอาจพูดกับเขาตอนที่เขากำลังจะไปว่า “แล้วพบกันนะครับสมชาย อย่าลืมนะครับไม่มีอะไรยากเกินความสามารถของคุณ” บ่อยๆ ครั้งเข้า เมื่อคุณพูดกับเขาว่า “แล้วพบกันนะครับ อย่าลืมนะว่า …..” เขาจะพูดขึ้นมาเองว่า “ผมทราบครับ ไม่มีอะไรยากเกินความสามารถของผม” สมชายจะมีแรงกระตุ้นให้อยากกลับมาร่วมวงสนทนาอีกครั้งในโอกาสหน้า

Chapter 10

Napkin Presentation #9

Motivation and Attitude (แรงกระตุ้นและทรรศนะคติ)

สิ่งหนึ่งที่สำคัญมากใน Napkin Presentations ทั้งสิบข้อคือข้อที่ 9 ที่เน้นในเรื่องของแรงกระตุ้นครับ ในบทนี้คุณจะเข้าใจเป็นอย่างดีเลยว่าสิ่งใดที่กระตุ้นคนได้ คุณจะเรียนรู้วิธีการทำงานกับทีมงานของคุณและวิธีที่คุณควรใช้ในการกระตุ้นพวกเขา



เริ่มโดยการเขียนคำว่า “แรงกระตุ้น” บนกระดาษ จากนั้นเขียนเส้นหัวลูกศรชี้ลง และอีกอันชี้ขึ้น แสดง ให้เห็นถึงแรงกระตุ้นสองประเภท คือแรงกระตุ้นขึ้นและแรงกระตุ้นลง เขียนคำบรรยายใต้ลูกศรชี้ลงว่า “อ่างน้ำร้อน” และเขียนกำกับลูกศรชี้ขึ้นว่า “สม่ำเสมอ”

คำอธิบายของภาพนี้เป็นอย่างนี้ครับ ผมเชื่อว่าคุณเองคงเคยไปงานประชุมประเภทที่สร้างความฮึกเหิมและเพิ่มขวัญกำลังใจมาบ้างไม่มากก็น้อย คุณพบว่าจิตใจและร่างกายของคุณนั้นแทบจะอาบไปด้วยเปลวไฟลุกท่วม และมีคุณมีความมุ่งมั่นในธุรกิจของคุณมากขึ้นอย่างมหาศาล คุณแทบจะลุกออกจากห้องประชุมไปแล้วอุปถัมภ์ใครก็ได้ในโลกนี้ได้เลยทีเดียว แต่เมื่อผ่านไปสักสามสัปดาห์หรือหนึ่งเดือน คุณจะพบว่าคุณเองนั้นแผ่วลงอีกแล้ว เราเปรียบการกระตุ้นแบบนี้เหมือนกับการอาบน้ำร้อนครับ ดูเหมือนกับว่า เมื่อคุณอาบน้ำร้อน ยิ่งน้ำนั้นร้อนเท่าไหร่ ตัวคุณก็จะยิ่งเย็นลงเร็วเท่านั้น

ผมเคยเห็นคนไปงานประชุมประเภทนั้นซึ่งจัดนานถึงสามวัน แล้วหลังจากนั้นเพียงสองสัปดาห์เขาก็กลับมาหดหู่เหมือนเดิม ทำไมจึงเป็นเช่นนี้หละครับ? คำตอบคือ สามวันดังกล่าว เขามีกำลังใจและตื่นตัวมากทีเดียว แต่กลับ “ไม่มีใครบอกให้เขารู้ว่าต้องทำอะไร หรือ ทำอย่างไร”

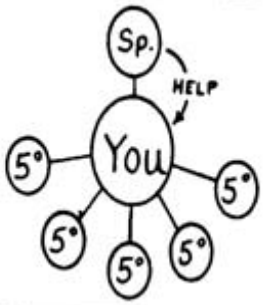
การไปงานสัมมนา การพบปะกับผู้อุปถัมภ์และทีมงาน การอ่านหนังสือหรือฟังเทป การใช้ผลิตภัณฑ์ การหาความรู้เกี่ยวกับธุรกิจเครือข่ายเพิ่มเติม หรือแม้แต่การอ่านหนังสือเล่มนี้ ก็เป็นแรงกระตุ้นประเภทอ่างน้ำร้อน (หรือแรงกระตุ้นลง) นะครับ แต่ผมไม่ได้บอกว่ามันไม่ดีนะครับ แรงกระตุ้นแบบนี้เป็นสิ่งจำเป็นมากทีเดียว

ก่อนที่ผมจะพูดถึงแรงกระตุ้นขึ้น ผมขอพูดถึงเรื่องทรรศนะคติก่อนนะครับ ลองนึกภาพนะครับว่าคุณกำลังจะไปพูดกับใครบางคนเกี่ยวกับธุรกิจของคุณ โดยที่คน ๆ นั้นไม่รู้อะไรเลยเกี่ยวกับธุรกิจ ดังนั้นเขามีระดับทรรศนะคติเป็นศูนย์ สมมติว่าการที่คุณจะไปพูดกับใครให้ได้ผลคุณจำเป็นต้องมีระดับทรรศนะคติอย่างน้อย 50 หากทรรศนะคติของคุณต่ำกว่า 50 คุณอย่าไปพูดกับใครเลยครับเพราะว่าเขาจะดึงคุณลง

สมมติหลังจากที่คุณนำเสนอธุรกิจไปแล้วนั้น ผู้มุ่งหวังของคุณตื่นเต้นมากครับ เขาเซ็นใบสมัครและต้องการเริ่มต้นเดี๋ยวนั้นเลย ระดับทรรศนะคติของเขาอยู่ที่ 65 เลยครับ เขากำลังจะรวยแล้ว! เขาออกไปพูดกับผู้คนทันทีโดยที่เขาไม่ได้ผ่านการอบรมอะไรเลย โชคร้ายทีเดียวครับที่เขาไปเจอกับกิ่งไม้เปียกน้ำ และเนื่องจากเขาไม่รู้ว่าจะรับมือกับข้อสงสัยและทรรศนะคติที่เป็นลบของผู้อื่นได้อย่างไร ทรรศนะคติเขาจึงเป็นลบกลับมาและสูญเสียความมั่นใจในที่สุด แม้แต่ญาติหรือเพื่อนสนิทที่ผู้มุ่งหวังของคุณไปคุยด้วยยังอาจคิดว่าตนเองกำลังจะถูกหลอกให้เซ็นใบสมัครเพื่อที่ผู้มุ่งหวังของคุณจะได้เงิน แทนที่จะคิดว่า ตนเองกำลังจะเซ็นใบสมัคร เพราะผู้มุ่งหวังของคุณกำลังจะช่วยเขาให้สร้างธุรกิจของเขาเอง อย่าลืมนะครับว่า ผู้อุปถัมภ์ที่แท้จริง ต้องให้คำมั่นสัญญาว่าจะช่วยผู้อื่นก่อนช่วยเหลือตัวเอง

แล้วหลังจากที่ทรรศนะคติของเขาต่ำกว่า 50 แล้วจะเป็นอย่างไรครับ คุณจะไปพบเขาอีกครั้งพร้อมตอบคำถามและข้อสงสัยที่เขาตอบผู้มุ่งหวังไม่ได้ ทำให้ทรรศนะคติของเขาดีขึ้นมาอีกครั้ง อาจจะอยู่ที่ประมาณ 70 คราวนี้ระดับทรรศนะคติเขาจะอยู่เหนือระดับ 50 นานกว่าเดิม

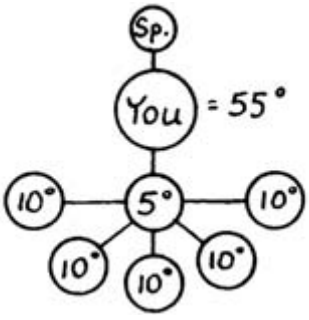
ผมมีคำถามครับ คุณอยากให้ทีมงานของคุณมีระดับทรรศนะคติสูงกว่า 50 ตลอดเวลาไหมครับ พูดอีกอย่างก็คือ คุณไม่ต้องการให้ใคร (รวมทั้งตัวคุณเองด้วย) มีระดับทรรศนะคติที่ขึ้นๆลงๆเช่นนี้ คุณต้องการให้ทุกคนมีระดับทรรศนะคติให้คงที่ใช่ไหมครับ วิธีการที่คุณควรใช้คือ ใช้**แรงกระตุ้นขึ้น** เพราะแรงกระตุ้นขึ้นนั้นเป็นแรงกระตุ้นที่คงที่ครับ

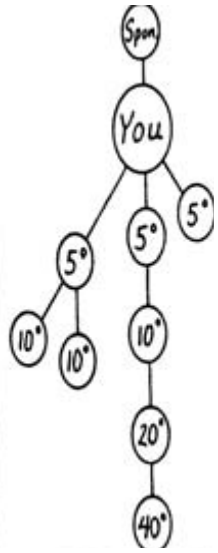


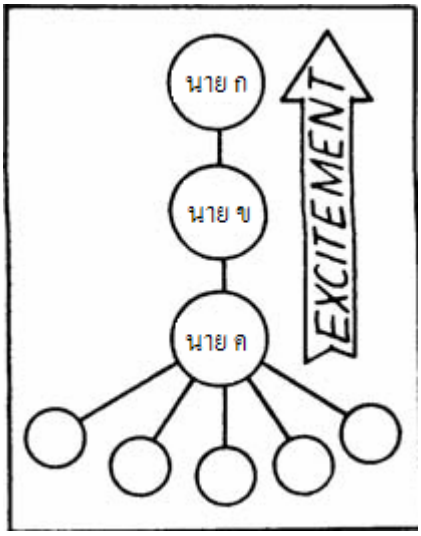
แล้วแรงกระตุ้นขึ้นมันคืออะไรกันเล่า? มันเป็นอย่างนี้ครับ คุณมีผู้อุปถัมภ์ใช่ไหมครับ ผู้อุปถัมภ์ (หรือผู้สปอนเซอร์ (SP)) ของคุณจะช่วยสปอนเซอร์คน5 คน ให้กับคุณ สังเกตนะครับว่าเมื่อคุณอุปถัมภ์คน 5 คน คุณจะมี 25 องศา แต่ระวังอย่าสปอนเซอร์คนมากเกินว่าที่คุณจะทำงานด้วยได้อย่างมีประสิทธิ์ภาพนะครับ ห้าคนพอแล้วครับ ขืนคุณสปอนเซอร์คนที่ 6 เข้ามา คุณอาจได้อีก 5 องศาแต่คุณก็จะเสียเขาไปเร็วพอ ๆ กับที่คุณได้เขาเข้ามา

ผู้อุปถัมภ์ของคุณช่วยคุณอุปถัมภ์ห้าคนนี้ใช่ไหมครับ คราวนี้ถึงคิวของคุณที่ต้องช่วยห้าคนของคุณอุปถัมภ์คนของเขาเพื่อห้าองศาของพวกเขาครับ แต่ 5 องศาของพวกเขา คือ 10 องศาของคุณครับ คนทุกคนในระดับที่สองของคุณมีค่า 10 องศาครับ สังเกตดูว่าขอแค่คุณช่วยคนๆ เดียวให้มีห้าเรือทองของเขาเอง คุณก็มีระดับทรรศนะคติสูงกว่า 50 องศาแล้ว

แล้วจะเกิดอะไรขึ้นต่อไปครับ หากคุณสอนให้เรือทองของคุณให้สอนให้เรือทองของเขาอุปถัมภ์คนอื่น ระดับที่สามของคุณจะมีค่าเท่ากับ 20 องศาครับ ระดับที่สี่ ก็เป็น 40 องศา ยิ่งลึกเท่าไหร่ คุณก็ยิ่งร้อนมากเท่านั้น

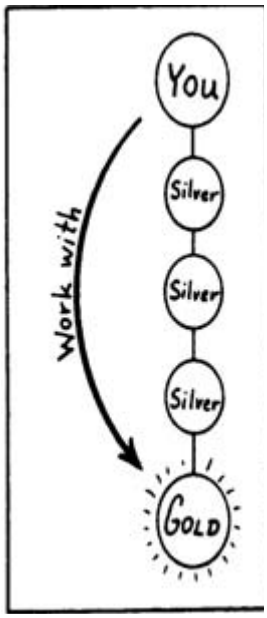






หนทางเดียวที่คุณจะตื่นเต้นกับเหตุการณ์นี้ได้ดีที่สุดคือ ให้มันเกิดขึ้นกับตัวคุณเองครับ เพราะฉะนั้นคุณจึงควรให้สิ่งนี้เกิดขึ้นกับเรือทองของคุณอย่างเร็วที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ เมื่อสิ่งนี้เกิดขึ้นกับพวกเขา เขาจะตื่นเต้นมาก!

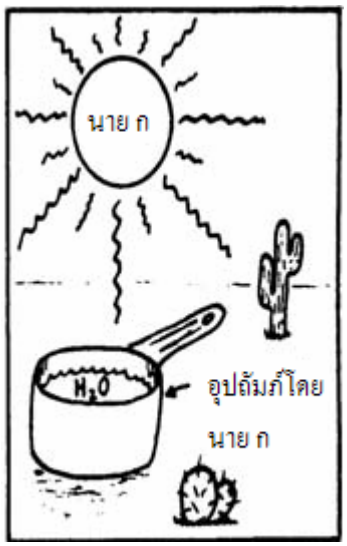
ยกตัวอย่างเช่น นาย ก อุปถัมภ์ นาย ข และนาย ข อุปถัมภ์นาย ค อยู่มาวันหนึ่ง นาย ก ได้รับโทรศัพท์จากนาย ค ว่าเขาออกไปอุปถัมภ์คนเอาจริงได้ 5 คน ไม่เลวทีเดียว แต่สิ่งที่จะเกิดขึ้นคือ ทุก ๆ คนนับจากนาย ค ขึ้นไปในสายการอุปถัมภ์ จะตื่นเต้น! การที่ระดับความตื่นเต้นวิ่งขึ้นบนเช่นนี้ เราจึงเรียกว่า “แรงกระตุ้นขึ้น”



คุณจำเป็นต้องช่วยเหลือคนของคุณให้ “ช่วยเหลือ” คนของเขาอีกต่อหนึ่ง ยกตัวอย่างเช่น เมื่อคุณอุปถัมภ์ใครบางคนเข้ามาในธุรกิจ พวกเขาเป็นเรือเงิน เขาตื่นเต้นก็จริงแต่ก็ยังไม่เอาจริงเอาจัง แต่ทุก ๆ คนอย่างน้อยต้องมีเพื่อนสักหนึ่งคนใช่ไหมครับ คุณต้องไปกับคนของคุณ แล้วช่วยเขาอุปถัมภ์เพื่อนๆ ของเขา (ซึ่งอาจเข้ามาเป็นเรือเงินอีก) จงช่วยเหลือทีมต่อไปให้อุปถัมภ์คนเข้ามาในสายงานทางลึกต่อไปอีก สุดท้ายคุณต้องเจอเรือทองเข้าสักคนแหละครับ แล้วเมื่อคุณเจอแล้ว ลงไปทำงานอย่างจริงจังกับเรือทองนั้น สิ่งที่จะเกิดขึ้นก็คือ ในกระบวนการช่วยเหลือเรือทองนั้น เรือเงินข้างบนจะเปลี่ยนเป็นทอง!

เมื่อคุณทำงานร่วมกับเรือทองอย่างจริงจัง เรือเงินผู้ซึ่งสปอนเซอร์เขาเข้ามาจะเริ่มสังเกตเห็นและคิดว่า “ฉันน่าจะทำอะไรสักอย่างแล้วนะ” ไม่มีวิธีไหนที่จะกระตุ้นผู้คนให้ตื่นเต้นได้มากไปกว่าการที่คนบางคนใต้เขาเอาจริง

คุณไม่ควรให้ผู้ที่คุณพาเข้ามาในธุรกิจต้องพึ่งพาคุณเป็นระยะเวลานานๆ เพราะพวกเขาไม่สามารถพึ่งพาคุณได้ตลอดไป ถ้าเขาต้องพึ่งพาคุณไปตลอดคุณจะมีอิสรภาพได้อย่างไรกัน? มันต้องมีจุดๆ หนึ่งที่พวกเขาไม่ต้องการคุณอีกแล้ว ซึ่งจุด ๆ นั้นคือเมื่อไหร่ที่คนของคุณ สอนให้คนของเขา สามารถสอน Napkin Presentations แก่คนอื่นๆ ได้สำเร็จ เมื่อนั้นคนของคุณจะรู้ทุกอย่างที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจและวิธีการสร้างองค์กรที่แข็งแรงเป็นอย่างดี เมื่อถึงจุดนี้คุณค่อยออกไปหาคนเอาจริงคนใหม่ต่อไป

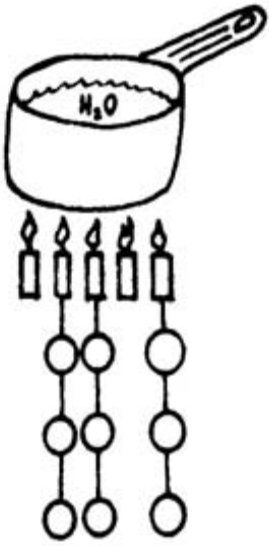


ยกตัวอย่างเช่น สมมติคุณอุปถัมภ์นาย ก เข้ามาในธุรกิจ คุณสอนนาย ก ว่า “นาย ก ครับ สมมติคุณเป็นดวงอาทิตย์ ดวงอาทิตย์นั้นมีพลังงานสูงสุดกว่าทุกสิ่งที่เรารู้จัก” (พูดในทำนองชมเชยทางอ้อมเล็กน้อยนะครับ) แล้วคุณก็พูดต่อไปว่า “สมมติคนที่คุณอุปถัมภ์เข้ามาเหมือนกระทะใส่น้ำ” (อย่าเทียบตัวเองเป็นพระอาทิตย์ แล้วเทียบ นาย ก เป็นกระทะใส่น้ำเข้าเชียวนะครับ)

ดังนั้นในกลุ่มของคุณ ก ก็จะมีดวงอาทิตย์หนึ่งดวง คำถามครับคุณว่าเมื่อไหร่น้ำในกระทะจะเดือด แม้ว่าคุณจะเอากระทะน้ำนี้ไปตั้งในทะเลทรายที่ร้อนที่สุดในวันที่ร้อนที่สุดในปีนั้น น้ำก็ไม่เดือดหรอกครับ น้ำต้องเดือดที่อุณหภูมิร้อยองศาเท่านั้น ไม่ใช่ 98 หรือ 99 มันต้อง 100 องศา

สมมติว่าทรรศนะคติของคุณเป็นร้อยองศาเลยนะครับ คุณสามารถพูดกับใครก็ได้เวลาไหนก็ได้เกี่ยวกับธุรกิจที่คุณกำลังทำอยู่ แต่คุณเองก็ไม่สามารถทำให้น้ำเดือดได้ ต่อให้ผู้ที่สปอนเซอร์คุณเข้าสู่ธุรกิจก็ทำไม่ได้ครับ ไม่มีใครทำได้ ไม่มีแรงกระตุ้นแบบ “อ่างน้ำร้อน” ใดๆ จะทำให้น้ำเดือดได้

แม้ว่าผู้นำระดับสูงสุดของบริษัทคุณจะมาบรรยายในเมืองที่คุณอยู่และคุณก็ เข้าประชุมทุกครั้ง น้ำในกระทะก็จะไม่เดือด อย่างมากก็แค่ทำให้น้ำอยู่ในอุณหภูมิที่สูงกว่า 50 องศา (ระดับที่มีประสิทธิภาพ) แต่อย่าลืมนะครับ ผู้ที่อุปถัมภ์คุณเข้ามาจะช่วยคุณ



พูดอีกอย่างหนึ่งก็คือคุณรู้จักใครบางคนที่ผู้อุปถัมภ์คุณไม่รู้จักใช่ไหมครับ พาเขาไปกับคุณแล้วเขาจะช่วยคุณอุปถัมภ์เพื่อนของคุณ เมื่อคุณอุปถัมภ์ใครบางคนได้ คุณกำลังเริ่มเผาก้นกระทะของคุณเองแล้วครับ เมื่อคุณอุปถัมภ์คนได้ 5 คนเมื่อไหร่ คุณจะมีเทียนห้าแท่งเผาไหม้กระทะของคุณอยู่ ห้าคน- จำนวนคนที่เหมาะสมในการทำงานด้วย แต่ว่าน้ำก็ยังไม่เดือดนะครับ คุณมีแค่ 25 องศาเท่านั้น แต่หากมีสามคนสร้างสายงานทางลึกได้สามชั้น หรือมีสองคนสร้างสายงานทางลึกได้ 4 ชั้น หรือมีเพียงคนเดียวสร้างสายงานทางลึกได้ 5 ชั้น น้ำก็จะเริ่มเดือด จะรวมอย่างไรก็ได้ให้ถึงร้อยองศา และเมื่อน้ำเดือดแล้ว ดวงอาทิตย์ (หรือผู้อุปถัมภ์) ก็สามารถจากไปได้โดยที่น้ำนั้นยังเดือดอยู่ เมื่อคุณแสดงบทเรียนนี้ให้กับใครบางคนไป แล้วคุณโทรหาเขา เขาจะเข้าใจเลยครับว่าคุณโทรมาเพื่อต้องการช่วยเขา มิได้ต้องการไปเร่งหรือกดดันเขา คุณต้องการจะดูซิว่าจะสามารถจุดเทียนเล่มไหนได้อีกบ้าง คุณต้องการช่วยให้น้ำของเขาเดือด ยิ่งคุณลงลึกเท่าไหร่ คุณจะยิ่งร้อนมากขึ้นเท่านั้น

ไม่จำเป็นว่าบุคคลแรกที่น้ำเดือดจะต้องเป็นคนแรกที่คุณอุปถัมภ์เข้ามาในธุรกิจนะครับ คนแรกที่เดือดคือคนแรกที่เอาจริงและสร้างองค์กรทางลึกของเขาเอง

คุณต้องอุปถัมภ์คนเข้ามา 15 คน หรือ 20 คนเพื่อให้ได้ 5 คนเอาจริงที่คุณต้องทำงานด้วย แล้วคุณจะทำอย่างไรกับคนที่เหลือดี จงเก็บเขาไว้ก่อนครับ เมื่อ 5 คนเอาจริงของคุณสามารถเติบโตได้โดยไม่มีคุณแล้ว อย่าพึ่งออกไปอุปถัมภ์คนใหม่ครับ กลับไปหาพวกเขาก่อน บอกให้เขารู้ว่าเกิดอะไรขึ้น ไม่แน่นะครับ ในเวลาที่คุณอุปถัมภ์พวกเขานั้นเขาอาจไม่พร้อมด้วยปัจจัยหลายๆ อย่าง บางทีเขาอาจคอยจับตาดูคุณอยู่ก็ได้ครับว่าคุณจะประสบความสำเร็จได้มากน้อยแค่ไหน ดังนั้นกลับไปดูพวกเขาบ้างนานๆ ครั้ง

Chapter 11

Napkin Presentation #10

Pentagon of Growth (ห้าเหลี่ยมแห่งการเติบโต)

เลข “ห้า” นั้นเป็นตัวเลขที่อัศจรรย์มากเลยครับ ในข้อสุดท้ายนี้จะเกี่ยวข้องกับคณิตศาสตร์สนุก ๆ สักเล็กน้อยนะครับ บทเรียนนี้สามารถใช้เป็นแรงกระตุ้นตัวเองได้เป็นอย่างดีทุกครั้งที่คุณนำมันไปสอนใครบางคน

ห้าเหลี่ยมแห่งการเติบโตนี้จะแสดงให้คุณเห็นว่าองค์กรของคุณจะโตได้เร็วขนาดไหน หากคุณได้นำหลักการทั้งหมดที่กล่าวไปใน 9 ข้อข้างต้นไปปฏิบัติอย่างเคร่งครัด

เราเริ่มบทเรียนนี้จากการวาดรูปห้าเหลี่ยมขึ้นมาหนึ่งรูป โดยมีคำว่า “คุณ” อยู่ตรงกลาง และเราจะบันทึกการเติบโตขององค์กรที่เราสร้างรอบๆ รูปห้าเหลี่ยม โดยวัดผลทีละสองเดือน (คุณจะใช้ระยะเวลาตรงนี้ยาวหรือสั้นกว่านี้ก็ได้ แล้วแต่ความสะดวก) โดยเริ่มต้นที่เดือนที่ 1 เป็นเดือนแห่งการฝึกอบรมของคุณ

ภายในสองเดือนถัดไป คุณได้อุปถัมภ์คนเอาจริงมาห้าคน ให้เขียนคำว่า “2M- 5” ที่ด้านของรูปห้าเหลี่ยมด้านใดก็ได้นะครับ คุณจะได้ตามรูปด้านขวานี้

ในอีกสองเดือนถัดไป คุณได้สอนห้าคนของคุณตลอดเวลาถึงสิ่งที่ต้องทำ ทำให้เขาสามารถอุปถัมภ์คนเอาจริงได้ห้าคนเช่นกัน ทำให้คุณมี 25 คนเอาจริงในระดับที่สอง เมื่อห้าคนของคุณอุปถัมภ์คนเป็นแล้ว ดังนั้น คุณจึงมีเวลาไปหาคนเอาจริงห้าคนชุดถัดไป ห้าเหลี่ยมของคุณจึงเป็นดังรูปทางซ้ายนี้

หกเดือนผ่านไป คุณอาจมีคนในทีมทั้งสิ้น 125 คนในระดับที่สาม ซึ่งคนทั้ง 125 นี้อยู่ภายใต้ 5 คนเอาจริงชุดแรกสุดของคุณ และคุณอาจมี 25 คนเอาจริง ซึ่งเกิดจากการที่คุณสอน 5 คนเอาจริงชุดที่ 2 ที่คุณหาได้ และคุณอาจมีเวลาว่างไปหา 5 คนเอาจริงชุดที่ 3 ซึ่งสุดท้ายคุณจะได้รูปห้าเหลี่ยมดังรูปทางขวานี้

สิ้นสุดเดือนที่ 8 ห้าเหลี่ยมของท่านอาจเป็นดังรูปทางซ้ายนี้

ณ จุดนี้ แจกกระดาษปากกาให้นักเรียนของคุณสักหน่อยครับ แล้วให้เขาเขียนสิ่งที่จะเกิดขึ้นต่อไปในอีกสองเดือนข้างหน้า หรือ สิ่งที่อาจจะเกิดขึ้นเมื่อผ่านระยะเวลาสิบเดือน ซึ่งตัวเลขที่ได้ในกลุ่มแรกจะได้มากกว่า 3000 แล้วครับ (3125 คน) สุดท้ายจะได้รูปภาพตามรูปด้านขวานี้

วาดรูปห้าเหลี่ยมครั้งสุดท้าย พร้อมกับแสดงให้ทุกคนเห็นว่า จะเกิดอะไรขึ้นภายในหนึ่งปีที่คุณทำงานอย่างจริงจัง เพื่อเน้นย้ำให้คุณเห็นว่า การทำงานในทางลึก ไม่ใช่ทางกว้างนั้นสำคัญแค่ไหน ให้คุณขีดฆ่าสี่กลุ่มที่เหลือทิ้งครับ เหลือไว้แต่กลุ่มใหญ่ภายใต้ 5 คนแรกที่คุณพาเข้ามา แล้วพูดกับนักเรียนของคุณว่า “สมมติคุณทั้งหลายสร้างองค์กรจากการหาผู้เอาจริงเพียงห้าคนและสร้างองค์กรเชิงลึกเท่านั้น แล้วมิได้ทำงานในด้านกว้าง

กล่าวคือ คุณมิได้หาคนอื่นๆ ส่วนตัวคุณอีกเลย คุณจะมีองค์กรทั้งสิ้นในเดือน 12 ถึง 15,625 คน ขอแค่ทุกคนใช้สินค้าส่วนตัวไม่ได้ต้องขายอะไรทั้งสิ้น เพียงเท่านี้คุณก็จะสร้างยอดขายได้มากมายมหาศาลแล้วครับ

วัตถุประสงค์ของการนำเสนอในบทนี้เพื่อเน้นย้ำให้คุณเห็นความสำคัญของการทำงานในเชิงลึกร่วมกับผู้ที่คุณพาเข้ามาในธุรกิจ และสอนเขาให้ทำอย่างเดียวกับที่คุณทำ และสิ่งที่คุณต้องทำหลังจากนี้คือ …

ออกไปทำงานได้แล้วครับ!

Chapter 12

Back to School (กลับไปโรงเรียน)

ทรรศนะคติของท่านสามารถสร้างความแตกต่างได้อย่างมากในขณะที่คุณกำลังอุปถัมภ์ผู้คน ผู้จำหน่ายหลายๆ คนจะมีทรรศนะคติเช่นนี้ครับ “ผมจะชวนใครเข้าสู่ธุรกิจของผมดี” ผมคิดว่าทรรศนะคติที่ถูกต้องควรเป็นเช่นนี้ครับ “ผมจะเสนอโอกาสในการเกษียณเร็วให้กับใครคนต่อไปดี” ถ้าคุณเชื่อว่า:

- ทุกๆ คน สามารถเกษียณอายุการทำงานได้ภายในปีหรือสามปีต่อจากนี้ และ
- คุณรู้วิธีในการนำเสนอโอกาสนี้ในสองนาทีแล้วหละก็…

ทำไมคุณต้องนำโอกาสนี้ไปให้กับคนแปลกหน้าเล่า?

การที่คุณจะเกษียณภายในสองถึงสามปีนั้นหมายถึงการมีรายได้มากกว่า 200,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป และไม่จำเป็นต้องไปทำงานอีกต่อไป นั้นคุณต้องยอมกลับไปโรงเรียนครับ คุณต้องเรียนรู้ทุกสิ่งทุกอย่างที่คุณจำเป็นต้องรู้ โดยต้องใช้เวลาอย่างน้อยอาทิตย์ละ ห้าถึงสิบชั่วโมง เป็นระยะเวลาอย่างน้อยหกเดือน หากใครบางคนพูดกับคุณว่า “ผมจะอยู่ในธุรกิจ 30 วันเพื่อดูว่ามันเป็นอย่างไร” อย่าไปเสียเวลากับเขาครับ เขาสร้างรากฐานไม่ได้ภายใน 30 วันหรอกครับ มันต้องใช้เวลาอย่างน้อย 6 เดือน

โรงเรียนที่ผมพูดถึงนี้หมายถึง “โรงเรียนแห่งการมีส่วนร่วม” ครับ เริ่มจากการเข้าการอบรมประจำสัปดาห์ เข้าร่วมประชุม ฟังเทปที่ช่วยสร้างแรงกระตุ้น พบปะกับผู้ที่พาคุณเข้าสู่ธุรกิจ ร่วมวงสนทนาอันร้อนฉ่า นัดคุยกับผู้มุ่งหวัง ทั้งหมดที่พูดมาเป็นเพียงส่วนหนึ่งของการมีส่วนร่วมกับธุรกิจ คุณสามารถทำสิ่งเหล่านี้ควบคู่ไปกับงานประจำ หรืออะไรก็ตามที่คุณทำอยู่ที่ไม่เกี่ยวข้องกับธุรกิจเครือข่าย

ตลอดระยะเวลาที่ผมไปอบรมเรื่อง MLM ให้กับผู้คนผมมักถามคำถามนี้เสมอๆ ครับ “มีใครรู้จักหลักสูตรในมหาวิทยาลัย หรือปริญญาอะไรก็ได้ ที่ใช้เวลาเรียนสี่ปี หลังจากจบการศึกษาแล้วคุณ**สามารถสร้างรายได้มากกว่าสองแสนบาทต่อเดือน**แล้ว**คุณสามารถเกษียณอายุการทำงานได้ภายในหนึ่งถึงสามปี**หลังจากจบการศึกษาไหมครับ” ไม่เคยมีใครตอบผมได้สักคน ไม่มีแม้แต่ความเป็นไปได้อันน้อยนิด ที่สองสิ่งที่ผมพูดจะเกิดขึ้นจากการเรียนจากหลักสูตรสี่ปีใด ๆ แต่ในทางกลับกัน คุณสามารถเรียนทุกสิ่งทุกอย่างที่คุณจำเป็นต้องรู้ภายในหกเดือน - ทุกสิ่งที่คุณจำเป็นต้องรู้- เพื่อเกษียณอายุการทำงานภายในสามปีหลังจากนั้น นี่สิ่งที่น่าตื่นเต้นที่พบได้ในธุรกิจเครือข่ายเท่านั้นครับ

คุณจำได้ไหมครับ เมื่อตอนที่คุณกำลังเรียนอยู่ในมหาวิทยาลัย คุณไปร้านหนังสือเพื่อซื้อเพื่อซื้อหนังสือเรียนเล่มใหญ่ หนา และหนักมาก คุณแทบจะรอไม่ไหว ที่จะกลับมาที่ห้องเพื่อศึกษามันตลอดคืน คุณจำได้ไหมครับว่าคุณตั้งหน้าตั้งตารอการสอบกลางภาค หรือสอบปลายภาค ในวิชานั้นๆ มากแค่ไหน ขณะที่คุณไปโรงเรียนถ้าไม่นับค่าขนมต่อเดือนที่พ่อแม่คุณให้มา มีใครจ่ายค่าจ้างคุณไหมครับ

ในเมื่อคุณไปมหาวิทยาลัยได้ตั้ง 4 ปีโดยไม่ได้รับเงินค่าจ้างแม้แต่สตางค์แดงเดียว คุณจะมีปัญหาอะไรกับการทำรายได้ได้เพียงน้อยนิดจากการอยู่ในโรงเรียนธุรกิจเครือข่ายเพียงไม่กี่เดือนแรกเล่าครับ จงจำไว้นะครับว่า คุณอยู่ในโรงเรียน โรงเรียนธุรกิจเครือข่าย

คนบางคนท้อถอยหลังจากเข้าสู่ธุรกิจได้เพียงสองสามอาทิตย์แค่นั้น ผมว่าพวกเขาไม่มีสิทธิจะท้อถอยจนกว่าเขาจะอยู่ในโรงเรียน-โรงเรียนแห่งการมีส่วนร่วม-อย่างน้อยหกเดือนเสียก่อน คุณลองให้นักเรียนแพทย์ที่พึ่งเข้าเรียนได้ไม่กี่สัปดาห์ผ่าตัดคุณดูไหมครับ คุณคงจะผิดหวังกับสิ่งที่เกิดขึ้นเป็นแน่

คุณลองถามนายแพทย์ นักบัญชี นายธนาคาร ทนายความ ทันต์แพทย์ สถาปนิก วิศวกร โปรแกรมเมอร์ นักดนตรี หรือผู้เชี่ยวชาญสาขาอื่นๆ ใครก็ได้ครับ ว่าเขาอยู่ในสาขาอาชีพของเขามานานแค่ไหนแล้ว ตัวเลข

จำนวนปีที่ได้ จะนับตั้งแต่วันที่เขาจบการศึกษา มิใช่วันแรกที่เขาก้าวเข้าไปเป็นเด็กใหม่ในมหาวิทยาลัย แต่หากคุณถามนักธุรกิจเครือข่ายว่าเขาอยู่ในธุรกิจมานานแค่ไหน เขาจะนับเวลาตั้งแต่วันแรกที่เขาเซ็นใบสมัคร ซึ่งไม่ถูกต้องนะครับ คุณเองก็เช่นกัน ควรนับเวลาในการอยู่ในธุรกิจตั้งแต่วันแรกที่คุณรู้ชัดเจนแล้วว่า คุณกำลังทำอะไรอยู่กันแน่ ไม่ใช่วันแรกที่คุณเซ็นใบสมัคร

นักธุรกิจจำนวนมากต้องการได้รายได้มหาศาลตั้งแต่เริ่มเข้าสู่ธุรกิจ มันจะเป็นไปได้อย่างไรกัน สิ่งแรกและสำคัญที่สุดก็คือคุณต้องไปโรงเรียนซึ่งต้องใช้เวลาอย่างน้อยหกเดือน ลองเปรียบเทียบกับการเรียนหลักสูตรธรรมดา ๆ ในมหาวิทยาลัยดูนะครับ หลังจากหกเดือนผ่านไป นักศึกษาทั่วๆ ไปยังต้องเรียนต่อไปอีกสามปีครึ่งกว่าที่เขาจะจบออกมาพร้อมที่จะหางานทำ แต่คุณหลังจากหกเดือนแห่งการศึกษาผ่านไปแล้ว คุณสามารถสร้างธุรกิจของตัวเองได้ทันที

การที่จะประสบความสำเร็จในธุรกิจเครือข่ายได้นั้นคุณ**จำเป็นต้อง**สอนให้คนอื่นประสบความสำเร็จเสียก่อนครับ นักธุรกิจในทีมของคุณทุกคนต้องเข้าใจเป็นอย่างดีว่าเขานั้นกำลังทำรายได้จากด้านใดอยู่ และเน้นย้ำเรื่องการสอนคนและทำงานร่วมกับทีมงานของเขาเองเป็นหลัก ยิ่งเขาทำทั้งหมดนี้ได้เร็วเท่าไหร่ ความสำเร็จก็ใกล้เข้ามามากขึ้นเท่านั้น แต่ก่อนที่คุณจะสอนใครสักคนได้อย่างมีประสิทธิภาพนั้น คุณเองต้องมีความรู้มากเพียงพอที่จะไปสอนก่อนถูกไหมครับ คุณต้องเรียนรู้วิธีการทำมันเองเสียก่อนจึงจะไปสอนชาวบ้านได้ ลองถามตัวเองดูนะครับท่านเรือทองทั้งหลาย วันนี้ท่านมีความรู้เพียงพอที่จะไปสอนทีมงานของท่านแล้วหรือยัง? หากท่านไม่ศึกษา ท่านจะไปบอกทีมงานของท่านให้ศึกษาได้อย่างไร หากท่านไม่อ่านหนังสือด้วยตัวเอง ท่านจะไปบอกคนอื่นให้อ่านหนังสือได้อย่างนั้นหรือครับ หากท่านต้องการให้องค์กรของท่านหาความรู้เพิ่มเติม ใครครับต้องหาความรู้ใส่ตัวเป็นคนแรก – ตัวท่านเองไงครับ

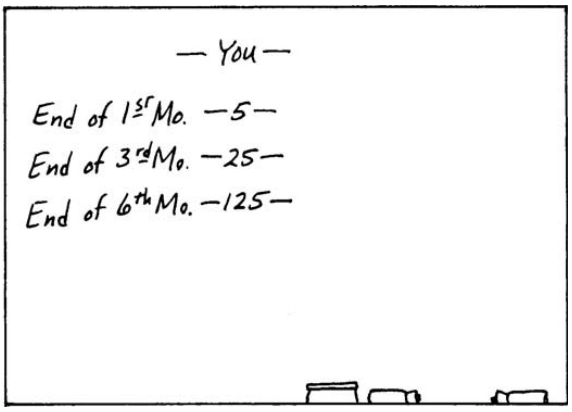
ถ้าคุณมีผู้จำหน่ายที่ไม่อยากชักชวนเพื่อนๆ ของเขา แสดงว่าเขาอาจไม่เชื่อมั่นอยากจริงจังว่าเขาสามารถเกษียณได้ภายในหนึ่งถึงสามปีได้จริงๆ หรือไม่เขาก็มองไม่ออกว่าสิ่งนั้นจะเกิดขึ้นกับตัวเขาเองได้อย่างไร หากผู้จำหน่ายของท่านมีปัญหาแบบนี้ ผมมีบทสนทนาสั้นๆ ที่ท่านสามารถนำไปใช้อธิบายได้ว่า คนคนหนึ่งจะสามารถสร้างรายได้มหาศาลภายในหกเดือนถึงสามปีได้อย่างไร บทสนทนานี้ใช้เวลาสองนาทีในการเรียน และอีกสองนาทีในการพูดครับ ไม่ยากเลยใช่ไหม มันดัดแปลงมาจาก Napkin Presentations 1 และ 2 ได้ดังนี้

ถามผู้จำหน่ายของคุณว่า “คุณสามารถอุปถัมภ์คนห้าคนภายในเดือนแรกที่คุณเริ่มทำธุรกิจได้ไหมครับ โดยจะต้องเป็นบุคคลที่อยากเรียนรู้ว่า จะเกษียณอายุการทำงานภายในหนึ่งถึงสามปีได้อย่างไร โดยผมจะช่วยคุณอุปถัมภ์พวกเขาเอง คุณจะพาผมไปพบกับพวกเขาก็ได้” คนส่วนมากจะพูดว่า “ทุกๆ คนที่ผมรู้จักต้องการจะทำเช่นนั้น”

แต่อยากออกไปพบกับผู้มุ่งหวังของเขาห้าคนพร้อมๆ กันนะครับ แต่จงออกไปพบกับผู้มุ่งหวังของเขาห้าครั้ง ครั้งละ 1 คน ถ้าคุณพบกับผู้มุ่งหวังห้าคนพร้อมๆ กันในทีเดียว แค่คนที่มีทรรศนะคติเป็นลบเพียงคนเดียวก็สามารถทำให้อีก 4 คนมีทรรศนะคติเป็นลบตามไปหมดได้ นอกจากนั้น ผู้จำหน่ายของท่านจะเห็นท่านนำเสนอธุรกิจ 5 ครั้ง ไม่ใช่ครั้งเดียว เมื่อเขาเห็นคุณทำเช่นนี้ เขาก็จะออกไปช่วยคนของเขาอุปถัมภ์คนอื่นๆ อีก 5 คนเช่นกันครับ เขาจะมีความชำนาญในการนำเสนอจากการออกไปทำงานร่วมกับผู้จำหน่ายของเขา ดังเช่นคุณที่มีความชำนาญเพราะออกไปทำงานร่วมกับผู้จำหน่ายของคุณ

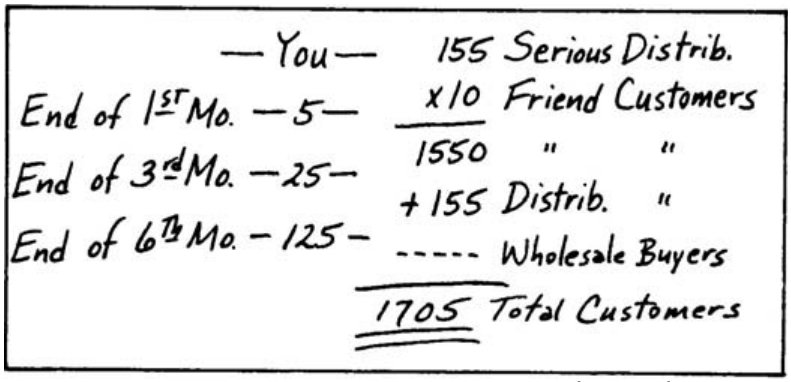
ถ้าคุณสามารถหาคนเอาจริงห้าคนในเดือนแรกได้ คุณควรจะสามารถช่วยพวกเขาอุปถัมภ์อีกคนละ 5 คนได้ภายในเดือนที่สาม เมื่อคนของคุณกำลังช่วยคนของเขาอุปถัมภ์คน 5 คน ให้คุณช่วยเหลือกลุ่มของคุณและ

สอนให้คนของคุณทำแบบเดียวกัน คุณน่าจะไปถึงระดับ 3 ชั้นลึกได้ภายในหกเดือน แล้วถ้าหนึ่งปีผ่านไปจะเป็นอย่างไรหละครับ



เมื่อคุณพิจารณารูปด้านบน -5-, -25-, -125- หมายถึงผู้จำหน่ายที่เอาจริง สมมติในตอนนี้คุณมีคนเอาจริงในองค์กรถึง 155 คนแล้ว แต่ก็ไม่ใช่ว่าทุกคนที่คุณนำเสนอธุรกิจไปจะสนใจทำธุรกิจซะทุกคนใช่ไหมครับ ในกระบวนการสร้างธุรกิจของคุณนั้นคุณจะต้องเจอคนที่ไม่ต้องการทำธุรกิจแต่สนใจสินค้า คนเหล่านี้จะกลายเป็นลูกค้าปลีกของคุณ สมมติว่าผู้จำหน่ายแต่ละคน มีลูกค้าที่เป็นเพื่อนสิบคน หากเป็นดังนี้คุณจะมีลูกค้าทั้งหมด 1,550 คน และผู้จำหน่ายก็เป็นลูกค้าเช่นกัน ดังนั้นคุณจะมีลูกค้ารวมทั้งสิ้น 1,705 คน

ลูกค้าที่เป็นผู้จำหน่าย จะซื้อสินค้ามากกว่าลูกค้าทีเป็นเพื่อน ด้วยเหตุผลสามประการ ข้อแรกคือ ผู้จำหน่ายนั้นจะมีความเข้าใจถึงผลิตภัณฑ์ของบริษัทั้งหมดเป็นอย่างดี ข้อสองคือ ผู้จำหน่ายสามารถซื้อสินค้าได้ในราคาขายส่ง ซึ่งทำให้เขาสามารถใช้สินค้าด้วยตัวเองได้มากกว่า และข้อสามคือ ผู้จำหน่ายนั้นบางครั้งต้องแจกสินค้าออกไปเป็นตัวอย่างบ้าง คุณเองควรเสนอให้ผู้จำหน่ายของคุณลองแจกสินค้าออกไปให้ผู้จำหน่ายใหม่ของเขาทดลองใช้ดูด้วยครับ



จากรูปด้านบน เส้นประใต้ตัวเลขใต้ 155 แสดงถึงลูกค้าปลีกคนอื่นๆ อีกที่เรายังไม่ได้นับ เอาหละครับมาถึงจุดสำคัญของการนำเสนอชิ้นนี้แล้ว คุณอาจพูดประมาณนี้ก็ได้ครับ เมื่อเราคูณ 1,750 ด้วย 1,000 บาท (สมมติเป็นยอดซื้อของสมาชิกต่อเดือนนะครับ ผมเชื่อว่าพวกคุณหลายคนอยู่ในองค์กรที่มียอดซื้อต่อเดือนมากกว่า 1,000 บาททั้งนั้น) เราจะได้ยอดขายรวมทั้งองค์กรคุณต่อเดือนใช่ไหมครับ ซึ่งก็คือ 1,700,000 บาท ดูไม่เลวใช่ไหมครับ แต่อย่าลืมด้วยนะครับว่า มันเกิดขึ้นจากการที่คุณทำงานกับคนเพียง 5 คนเท่านั้น ด้วยยอดขายประมาณนี้ คุณควรจะมีรายได้ต่อเดือนประมาณ 70,000 ถึง 200,000 บาทแล้วครับ สาเหตุที่ช่วงของรายได้ค่อนข้างกว้าง เป็นเพราะบางคนอาจมีลูกค้าปลีกมากกว่า 10 คนก็เป็นได้ และแผนการจ่ายเงินของบริษัทต่างบริษัทก็ต่างกันออกไป

ตอบคำถามต่อไปนี้นะครับ **ถ้าภายในระยะเวลาหกเดือนคุณสามารถสร้างรายได้ 70,000 ถึง 200,000 บาทต่อเดือนนอกเหนือจากรายได้จากงานประจำที่คุณทำอยู่ คุณยอมกลับไปโรงเรียนห้าถึงสิบชั่วโมงต่อสัปดาห์เพื่อเรียนรู้ว่าจะทำมันอย่างไรไหมครับ**

การนำเสนอในบทนี้ง่ายมากและมันอธิบายได้อย่างชัดเจนว่าองค์กรจะเติบโตอย่างไร ซึ่งมันเกิดขึ้นจากการสร้างองค์กรในสายงานด้านลึกและการที่แต่ละคนรักษายอดขายคนละเล็กละน้อย ผมเชื่อว่าทุก ๆ คนสามารถหาลูกค้าได้สิบคนโดยไม่ยากนักครับ ไม่ต้องเป็นนักขายมืออาชีพก็ทำได้ เมื่อคุณพูดจบแล้วคุณน่าจะได้รูปภาพดังภาพข้างล่างนี้

	คุณ	155	คนเอาจริง
สิ้นเดือนที่ 1	5	X10	
สิ้นเดือนที่ 2	25	1550	ลูกค้าที่เป็นเพื่อน
สิ้นเดือนที่ 3	125	+ 155	ลูกค้าที่เป็นผู้จำหน่าย
		- - -	ลูกค้าอื่นๆ
		1,705	ลูกค้าทั้งหมด
		X 1,000	บาท/เดือน
		1,705,000	ยอดขายรวมต่อเดือน

คนเอาจริง หมายความถึง ผู้ที่ให้คำมั่นสัญญาว่าจะเข้าร่วมธุรกิจและศึกษาอย่างน้อยห้าถึงสิบชั่วโมงต่อสัปดาห์เป็นเวลาอย่างน้อยหกเดือน ต้องทำเช่นนี้เขาถึงจะสามารถเรียนรู้ทุกอย่างเกี่ยวกับธุรกิจได้ครับ

Chapter 13

Playing with Numbers to Make a Point

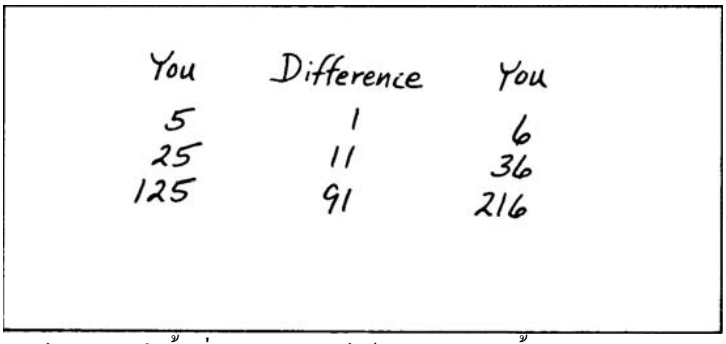
(เล่นกับตัวเลขเพื่อทำคะแนน)

คุณจะทำอย่างไรเมื่อหนึ่งในเรือทองของคุณทำงานไปถึงจุดที่เขาไม่ต้องการคุณอีกแล้ว (อ้างอิงกับบทที่ 10 หรือ Napkin Presentation 9 นะครับ) คุณจะว่างพอที่จะไปช่วยเหลือคนใหม่และสร้างสายงานใหม่อีกครั้ง "สายงาน" นั้นหมายถึง เมื่อคุณมีทีมงานลึกลงไปอย่างน้อยสามชั้น

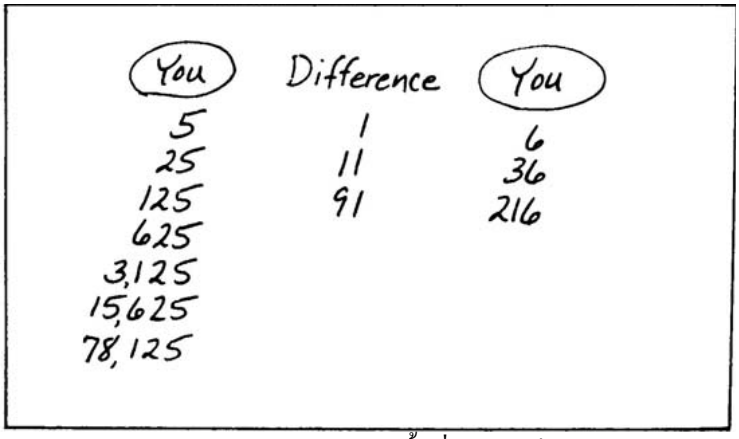
เมื่อคุณมีทีมงานสักปริมาณหนึ่งแล้ว แทนที่คุณจะคิดว่าคุณจะหาใครเข้ามาร่วมธุรกิจอีกดี คุณควรใช้เวลาในการทำงานร่วมกับใครบางคนที่เอาจริงและเห็นโอกาสที่จะเกษียณเร็วในบรรดาคนทั้งหมดที่อยู่ใต้ 5 คนเอาจริงของคุณ การที่คุณพบใครบางคนที่เห็นโอกาสเช่นคุณเป็นสิ่งที่น่าตื่นเต้นมากนะครับ คุณจะมีพลังงานมหาศาลเมื่อคุณเข้าใจและมีความเชื่อ

สมมติว่าคุณมีทีมงานติดตัวคนที่ 6 เพิ่มขึ้นเพราะว่าใครบางคนของคุณไม่ต้องการคุณอีกต่อไป จะเกิดอะไรขึ้นครับ 5 กับ 6 นั้นต่างกันเท่าไหร่ครับ หนึ่งใช่ไหม แล้วลองคำนวณลงไปในทางลึกสิครับ หากทุกคนที่ติดตัวคุณสามารถหาทีมงานติดตัวคนใหม่ของเขาเองได้ เนื่องจากคนของเขาบางคนไม่ต้องการความช่วยเหลืออีกแล้วจะเป็นเช่นไร 6 คูณ 6ได้ 36 ในขณะที่ 5 คูณ 5 ได้ 25 คุณจะเห็นว่า 36 กับ 25 ต่างกัน 11

แล้วลองคำนวณในชั้นลึกอีกชั้นสิครับ 25 คูณ 5 ได้ 125 แต่ 6 คูณ 36 ได้ 216 ถ้าคุณลบเลขไม่ผิดคุณจะเห็นว่าต่างกันถึง 91 เลยทีเดียว ตอนที่คุณนำเรื่องนี้ไปสอนทีมงานของคุณคุณควรได้รูปภาพประมาณนี้ครับ



ให้คุณคูณตัวเลขลงไปอีกจนถึงชั้นที่ 7 ครับ คุณจะได้ภาพประมาณนี้



หลังจากนั้นให้คุณถามนักเรียนของคุณให้ลองทายว่า ผลต่างในชั้นที่ 7 จะเป็นเท่าไหร่ พวกเขาทายไม่ถูกแน่ๆครับ บางคนอาจเดาไม่ใกล้เคียงด้วยซ้ำ ความต่างในระดับชั้นที่ 7 จะเท่ากับ 201,811 ครับ ภาพสุดท้ายที่คุณควรจะเขียน ควรเป็นเช่นนี้

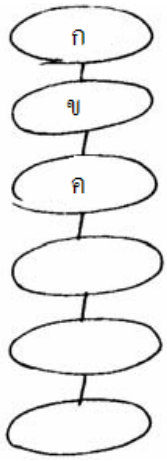
You	Difference	You
5	1	6
25	11	36
125	91	216
625	?	—
3,125	?	—
15,625	?	—
78,125	201,811	—

คุณคงเห็นได้ชัดเจนนะครับว่า สองแสนกว่าๆ ค่อนข้างส่งผลต่างมากทีเดียว คุณเห็นไหมครับความสำคัญของการทำงานร่วมกับคนของคุณ ลงไปในทางลึก ว่าสำคัญแค่ไหน คุณจะกังวลกับการหาทีมงานติดตัวมากๆ ไปทำไมกันครับ ในเมื่อคุณก็ทำงานกับร่วมกับเขาไม่ได้ทุกคนอยู่ดี

นอกเหนือจากนั้น การอุปถัมภ์คนส่วนตัวมากเกินไปคุณอาจต้องเล่นเกมส์บวกและลบอยู่ตลอดเวลา แต่ผมเสนอให้คุณเล่นเกมส์แห่งการคูณที่เรียกว่า MULTI-level Marketing หรือ MLM ดีกว่าครับ

ผมอยากให้คุณสอนคนที่ติดตัวคุณ ว่าเขาต้องช่วยทีมงานติดตัวของเขาสร้างสายงานลงไปสามชั้นลึก ยกตัวอย่างเช่น สมมติผมชื่อ ก และผมอุปถัมภ์ ข ผมพูดกับ ข ว่า “เมื่อคุณอุปถัมภ์ใครบางคน ขอให้ลงไปทำงานกับเขาและช่วยให้เขาสร้างสายงานสามชั้นลึก” การทำเช่นนี้จะเป็นการนำข้อดีของ Napkin Presentation 9 (แรงกระตุ้น) ออกมาใช้ก่อนที่เขาจะรู้ตัวเสียอีก

นาย ข เป็นนักเรียนที่ดีมากครับ เมื่อเขาอุปถัมภ์ ค เขาช่วยนาย ค ให้สร้างสายงานสามชั้นลึก คุณควรวาดภาพประกอบด้วยครับ ซึ่งควรจะได้ภาพแบบนี้

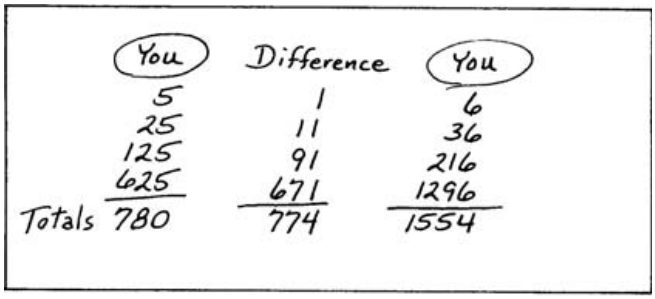


ลองนับระดับชั้นลึกดูสิครับ คุณมีห้าชั้นลึกโดยการสอนให้คนของคุณ ร่วมทำงานกับคนของเขาสร้างสายงานสามชั้นลึก นาย ข ก็จะทำเช่นเดียวกับคุณ และสายงานก็จะยิ่งลึกลงไปอีก คุณเห็นไหมครับว่าทำไมอาจารย์ถึงประสบความสำเร็จอย่างมากมายในธุรกิจเครือข่าย

เซลล์แมนส่วนมากเมื่อเขาเริ่มสร้างธุรกิจ เขาจะคิดว่าธุรกิจนี้ต้องสปอนเซอร์ สปอนเซอร์ แล้วก็ สปอนเซอร์ แต่ในความเป็นจริงแล้วธุรกิจนี้ต้องสปอนเซอร์ แล้วสอน สอน สปอนเซอร์ แล้วสอน สอน สปอนเซอร์ แล้วสอน สอน ต่างหากครับ

คุณจะไม่ประสบความสำเร็จอะไรทั้งสิ้นเลยจนกว่าคุณจะสอนให้คนอื่นรู้ว่าจะทำมันให้สำเร็จได้อย่างไร แล้วถ้าคุณจะสอนใครได้ คุณต้องมีความรู้ก่อนใช่ไหมครับ คุณเองต้องเป็นคนศึกษาคนแรกครับ

ขอย้อนกลับไปพูดถึงตัวอย่างตอนต้นของบทนี้สักหน่อยนะครับ ถ้าหากคุณคูณเลขลงไปถึงชั้นที่ 4 คุณจะได้ 1296 ซึ่งลบกับ 625 แล้วได้ 671 คุณจะเห็นผู้จำหน่ายรวมของด้านซ้ายคือ 780 ผู้จำหน่ายรวมของด้านขวาคือ 1554 และผลต่างรวมของทั้ง 4 ชั้นคือ 744 คน คุณน่าจะได้รูปภาพประมาณนี้ครับ



คุณรู้ใช่ไหมครับ ว่าจะพูดอะไรต่อไป เริ่มด้วย คูณ 780 และ 1554 ด้วย 10 คน (ซึ่งก็คือลูกค้าที่เป็นเพื่อน) แล้วตามด้วยการบวกลูกค้าที่เป็นผู้จำหน่าย จะได้จำนวนลูกค้ารวม แล้วคูณปริมาณการสั่งซื้อต่อคนต่อเดือน จะเป็นหนึ่งพัน สองพัน หรือเท่าไหร่ก็แล้วแต่ คุณจะได้ยอดขายต่อเดือนรวมทั้งองค์กรใช่ไหมครับ แล้วถ้าต้องการทั้งปีก็คูณด้วย 12 เข้าไป

คุณเห็นแล้วใช่ไหมครับ ว่าคน ๆ หนึ่งจะเกษียณในหนึ่งถึงสามปี**โดยการทำงานร่วมกับคนเพียง 5 คน** ได้อย่างไร อยากลืมนะครับสำคัญมาก คุณทำไม่ได้แน่นอนหากปราศจากการทำทีมทางลึกอย่างมีประสิทธิภาพแทนที่จะเป็นการหาสมาชิกด้านกว้าง

คุณสามารถนำบทเรียนนี้ไปคุยต่อทันทีจากบท NP1 ก็ได้นะครับ

Chapter 14

Business Training Sessions VS Weekly Opportunity Meetings

(การอบรมทางธุรกิจ และ การเปิดโอกาสทางธุรกิจประจำสัปดาห์)

คนส่วนมากที่เข้ามาในธุรกิจเครือข่ายเริ่มต้นจากการเข้ามาในการประชุมเปิดโอกาสประจำสัปดาห์ และด้วยเหตุนี้คนส่วนมากจึงคิดว่าการเข้าประชุมประจำสัปดาห์และการหาคนเข้ามาเพิ่มในการประชุมเปิดโอกาสเป็นทุกสิ่งทุกอย่างของธุรกิจ หลังจากที่เขาเชิญเพื่อน ๆ ของเขาคนแล้วคนเล่ามาสู่การประชุมเปิดโอกาส เขาก็เลิกชวน เพราะว่าเขาชวนมามากพอแล้ว เกิดอะไรขึ้นหละครับ อยู่มาวันหนึ่งไม่มีใครมาเลย คุณจะเสียกำลังใจอย่างมากทีเดียว

งานประชุมเปิดโอกาสโดยทั่ว ๆ ไปจะมีลักษณะเป็นอย่างนี้ครับ ห้องหนึ่งห้องที่มีเก้าอีกมากมายเรียงกัน และกระดานไวท์บอร์ดหรือจอภาพอยู่ด้านหน้าเหมือนกับโรงหนัง ซึ่งมักเป็นห้องในบ้านของใครคนหนึ่งหรือห้องในโรงแรม และที่หน้าห้องมีคนใส่เสื้อสูทกำลังอธิบายเกี่ยวกับสินค้า ผลิตภัณฑ์ และแผนการตลาด ซึ่งใช้เวลาประมาณหนึ่งชั่วโมงหรือชั่วโมงครึ่ง

ถ้าสมมติมีคนมาเข้าร่วมประชุม 22 คน มักจะเป็นผู้จำหน่ายเสียเอง 19 คน และมีคนมาใหม่อยู่ 3 คน (ท่านชวนคนใหม่แล้วเขาไม่มาใช่ไหมครับ ไม่เป็นไร เป็นธรรมชาติครับ) เป้าหมายในการบรรยายของวิทยากรนั้นอยู่ที่ผู้มาใหม่ เขากำลังพูดให้ผู้มาใหม่ฟัง แต่เขากำลังพูดให้คนเพียง 3 ใน 22 คนฟังเท่านั้น สำหรับผู้จำหน่ายหน้าเก่าที่มาฟังการบรรยายแบบเดิมครั้งแล้วครั้งเล่ามันจะเป็นสิ่งที่น่าเบื่อมากทีเดียว สุดท้ายเราจะเรียกการประชุมแบบนี้ว่า “การประชุมเพลิง”

หากคุณลองสังเกตพฤติกรรมของผู้ที่มาใหม่ขณะที่ฟังบรรยาย คุณจะเห็นปฏิกิริยาตอบรับที่เป็นบวกนะครับ เขามีการพยักหน้าตาม มีสีหน้าที่บ่งบอกถึงความเข้าใจที่วิทยากรพูดเป็นอย่างดี แต่เมื่อการบรรยายจบลงแล้วท่านให้เขาสมัครสมาชิกและเริ่มต้น เหตุใดเขาจึงไม่มั่นใจและยังคงปฏิเสธ บางคนอาจบอกว่า “ฉันขอกลับบ้านไปคิดดูก่อน” เพื่อเลี่ยงการตอบว่า “ไม่” ต่อหน้าคุณ สุดท้ายเขาก็ปฏิเสธอยู่ดี มันดูไม่มีเหตุผลเลยใช่ไหมครับ เขาดูเหมือนชอบทุกอย่างที่เขาเห็นและได้ยิน แต่เขาก็ยังพูดว่า “ไม่”

เหตุผลที่เขาพูดว่า “ไม่” นั้นง่ายนิดเดียวครับ เขามองไปยังผู้บรรยายเหมือนกับเป็น “ผู้ที่ประสบความสำเร็จ” และเขาคิดว่าถ้าเขาอยากสำเร็จเขาต้องขึ้นไปพูดในที่ประชุมแบบนี้ อาจไม่ใช่ทันทีทันใด แต่เขาต้องจัดการประชุมแบบนี้ไม่วันใดก็วันหนึ่ง ซึ่งเป็นสิ่งที่คนบางคนกลัวยิ่งกว่ากลัวตายเสียอีก เขากลัวที่จะต้องขึ้นไปพูดต่อหน้ากลุ่มคน ทำให้เขาปฏิเสธโอกาสที่คุณยื่นให้ (เขาปฏิเสธโอกาสที่คุณแบ่งปันให้เท่านั้นนะครับ เขามิได้ปฏิเสธคุณเป็นการส่วนตัว จงอย่าท้อถอย)

ลองสังเกตดูนะครับ หากวิทยากรพูดกลางที่ประชุมว่า “เนื่องจากผมมีเวลาจำกัด ผมจะเปิดโอกาสให้ใครก็ได้ เพียงคนเดียวเท่านั้น พูดอะไรก็ได้ที่อยากพูดสัก 3 นาทีครับ ใครอยากพูดยกมือขึ้น” จะมีกี่คนทียกมือกันครับ ไม่ถึง 5% ที่จะยกมือ และเมื่อวิทยากรบอกว่า “ผมล้อเล่นครับ” คนเหล่านั้นดูเหมือนจะโล่งอกขึ้นทันทีทันใด

ผมรู้จักคนมากมายที่สามารถพูดได้น้ำไหลไฟดับภายในวงสนทนากับเพื่อนๆ ของเขา แต่กลับแทบเสียสติเมื่อต้องพูดหน้ากลุ่มคนแบบเป็นทางการ กลุ่มเล็กหรือกลุ่มใหญ่ ก็มิได้ทำให้ความประหม่าของคนเหล่านี้เปลี่ยนไปแต่อย่างใด

แล้วในการสร้างองค์กรของคุณ คุณจะเลี่ยงปัญหานี้ได้อย่างไรครับ คุณจะทำให้การเปิดโอกาสทางธุรกิจเป็นสิ่งที่น่าตื่นเต้นได้อย่างไร คุณทำได้นะครับ แล้วเมื่อไหร่ที่คุณรู้ว่าทำอย่างไร องค์กรคุณจะเติบโตได้รวดเร็วกว่าเดิมอีกหลายเท่าตัว

คุณนัดพบกับผู้มุ่งหวังของคุณตัวต่อตัว หรือ นัดเข้ามาในวงสนทนาอันร้อนฉ่า (อ้างอิงไปถึงบทที่ 9 หรือ Napkin Presentations 8) คุณควรจะนัดเจอกันที่ร้านอาหารในขณะที่เขาไม่ยุ่งมาก บอกให้แขกของคุณนำเครื่องอัดเสียงมาด้วย เพื่อเขาจะได้นำไปฟังทวนอีกครั้งหรือใช้เป็นอุปกรณ์ในการสปอนเซอร์เพื่อนของเขา

จะดีมากทีเดียวครับหากท่านให้ผู้มุ่งหวังของท่านอ่านหนังสือชื่อ *How to Build a Large Successful Multi-Level Marketing Organization* ก่อนที่จะมาพบกับท่านได้ เพราะท่านจะประหยัดเวลาอันมีค่าได้เป็นอย่างมาก เพราะหากเขาทราบแล้วว่าจะขับรถอย่างไร (อ้างอิงถึงบทที่ 4 - สี่สิ่งที่จำเป็นต้องทำ) ก่อนที่จะมาพบกับท่าน การนำเสนอ พาหนะ (บริษัท สินค้า แผนการตลาด) จะง่ายขึ้นมากครับ

หลังจากท่านพูดคุยคร่าวๆ ถึงแนวคิด, ศักยภาพของธุรกิจเครือข่าย, สี่สิ่งที่ต้องทำ, ไปเป็นที่เรียบร้อยแล้ว บอกเขาไปว่าคุณจะใช้เวลา 20 นาที ในการนำเสนอบริษัท สินค้า และแผนรายได้ ในเมื่อคุณประกาศไปแล้วว่าจะใช้เวลาแค่ 20 นาที แปลว่า ไม่ยากเกินไปใช่ไหมครับ ที่ใครๆ ก็ได้สามารถเรียนรู้และนำเสนอภายใน 20 นาทีเช่นเดียวกับคุณ หากผู้จำหน่ายของคุณยังใหม่มากและนำเสนอแบบคุณไม่ได้ เขาอาจใช้วิธีอัดเสียงแล้วไปเปิดให้เพื่อนๆ ของเขาฟังก็ได้ครับ

ถ้าคุณต้องใช้เวลาถึงชั่วโมงหรือชั่วโมงครึ่งในการนำเสนอแผนงานของคุณแล้วหละก็คุณอาจมีปัญหาในการหาคนมาฟังคุณพูด แต่ถ้าคุณสามารถทำให้จบได้ใน 20 นาที คุณสามารถคุยภายในเวลาพักดื่มกาแฟ หรือสามารถคุยกับคนได้ถึงสองคนภายในช่วงเวลาอาหารเที่ยง

ผมอยากจะแบ่งเวลา 20 นาทีออกเป็นดังนี้ครับ สามนาทีพูดถึงบริษัท เจ็ดนาทีพูดถึงผลิตภัณฑ์และให้เขาได้ทดลองใช้ และสิบนาทีพูดถึงแผนรายได้ หากแผนรายได้ส่วนไหนที่ละเอียดและซับซ้อนเกินไปก็ไม่ต้องพูดถึงในตอนนี้ก็ได้นะครับ คุณสามารถให้เขาสมัครและเริ่มต้นได้แล้ว อย่าลืมนะครับว่า เขาต้องให้คำมั่นว่าจะกลับไปโรงเรียนสัปดาห์ละห้าถึงสิบชั่วโมงเพื่อเรียนรู้เกี่ยวกับธุรกิจ คุณไม่จำเป็นต้องสอนทุกอย่างที่ต้องใช้เวลาในการเรียนถึงหกเดือน ภายในการนำเสนอครั้งแรกของคุณ

คำสองคำที่สำคัญที่สุดในการทำธุรกิจเครือข่ายคือ **“อุปถัมภ์” (Sponsor)** และ **“สอน” (Teach)** และคำที่มีความสำคัญน้อยที่สุดคือ “ขาย” ซึ่งคำว่า “ขาย” นี้ควรถูกแทนที่ด้วยคำว่า “แบ่งปัน” มากกว่า คำที่มีความสำคัญรองลงมาสามคำคือ **เปิดโอกาส**, **มีส่วนร่วม** และ **เลื่อนฐานะ**

เริ่มแรกเลยคือคุณต้อง **เปิดโอกาส**ธุรกิจของคุณให้กับผู้อื่น หลังจากนั้นก็ให้เขา**มีส่วนร่วม** ห้าถึงสิบชั่วโมงต่อสัปดาห์เป็นระยะเวลาหกเดือน ทรรศนะคติที่ถูกต้องและแรงกระตุ้นเมื่อเขาเข้าใจแล้วว่าธุรกิจสามารถพาเขาไปถึงจุดไหนได้จะทำให้เขาเกิดการ**เลื่อนฐานะ**ขึ้นเอง ตอนแรกเขาอาจคาดหวังที่จะมีรายได้เพิ่มอีกเดือนละห้าพันถึงหนึ่งหมื่นบาท แต่เมื่อผ่านไปสักหกเดือนเขาอาจคิดสร้างรายได้หลักแสนต่อเดือนจากธุรกิจเลยก็เป็นได้

ก่อนที่คุณจะเริ่มการบรรยาย 20 นาที บอกกับผู้มุ่งหวังของคุณไปว่า มีคำถามอะไรให้จดไว้ก่อนและคุณจะตอบตอนท้าย บอกกับเขาไปว่าถ้าคุณต้องตอบคำถามระหว่างการอธิบายคุณจะไม่สามารถทำให้จบภายใน 20 นาทีได้ อย่าลืมอัดเสียงของคุณไว้ให้กับผู้มุ่งหวังเอากลับไปที่บ้านด้วยจะดีมาก

การที่คุณอัดเสียงของคุณไว้เป็นอีกเหตุผลหนึ่งที่คุณต้องทำให้การบรรยายของคุณมีลำดับขั้นตอน และไม่ถูกขัดจังหวะ ถ้าคุณตอบแม้แต่หนึ่งคำถามมันจะเหมือนกับการจับปูใส่กระด้งเลยครับ คุณจะไม่สามารถรักษาความต่อเนื่องของการบรรยายของคุณได้

ถ้าผู้มุ่งหวังของท่านแสดงความลังเลว่าจะร่วมทำธุรกิจด้วยดีหรือไม่ ให้บอกกับเขาไปอย่างนี้ครับ ก่อนที่คุณจะตัดสินใจว่าจะเข้าร่วมหรือไม่ ทำไมคุณไม่ลองมาดูการฝึกอบรมประจำสัปดาห์ก่อน คุณจะได้เห็นว่าเราฝึกคนของเราอย่างไร

วัตถุประสงค์ของการฝึกอบรมประจำสัปดาห์คือสอนผู้จำหน่ายของคุณให้สามารถนั่งคุย จิบกาแฟกับผู้มุ่งหวังของเขาและพูดถึงเรื่องบริษัท สินค้า และแผนรายได้ (ใช้เวลาไม่เกิน 20 นาที จำได้ไหมครับ) ซึ่งการสอนแต่ละครั้งไม่ควรเกินหนึ่งชั่วโมง

ไม่เหมือนกับการเปิดโอกาสทางธุรกิจนะครับ ในการอบรมประจำสัปดาห์คุณตั้งใจจะพูดผู้จำหน่ายของคุณ (แต่การเปิดโอกาสทางธุรกิจคุณตั้งใจจะพูดกับผู้มุ่งหวังเป็นหลักใช่ไหมครับ อย่าสับสนนะครับ) คุณเคยสังเกตไหมครับว่าถ้าคุณแอบฟังการสนทนาของใครสักคน คุณจะตั้งใจฟังมากกว่าที่คนคนนั้นพูดให้คุณฟังโดยตรงใช่ไหมครับ ในขณะที่คุณกำลังอบรมผู้จำหน่ายของคุณถึงเรื่องบริษัท สินค้า แผนรายได้ คุณกำลังอบรมแขกของคุณไปด้วยในตัว

จำผู้จำหน่าย 19 คนในโรงหนังได้ไหมครับ ผลลัพธ์ของการสอนในลักษณะนี้คุณจะมีผู้จำหน่าย 19 คนที่มีความพร้อมในการนำเสนอบริษัท สินค้า และแผนรายได้ ได้เป็นอย่างดี และแขกสามคนที่เขามาร่วมเพราะเขาต้องการรู้ว่าถ้าเขาจะทำธุรกิจแล้วเขาจะต้องทำอะไรบ้าง คุณจะให้คนๆ เป็นผู้สอนให้กับคนทั้งเมืองก็ยังได้ ดังนั้นเขาจะไม่เห็นภาพที่ว่า เขาต้องไปจัดการประชุมแบบในโรงหนังเขาถึงจะประสบความสำเร็จ

ผมอยากให้คุณจัดการประชุมประจำสัปดาห์อย่างน้อยอาทิตย์ละครั้งครับ มันเป็นสิ่งที่สำคัญมาก ยังจำ Napkin Presentations 8 ได้ไหมครับ คุณจำเป็นต้องรักษา “ท่อนฟืน” ให้อยู่ด้วยกันตลอดเพื่อรักษาพลังงาน ผู้จำหน่ายของคุณจะได้มีพลังและความมั่นใจตลอดเวลาเพื่อที่จะได้ออกไปนำเสนอธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ

คุณไม่จำเป็นต้องเสียเงินจำนวนมากไปกับการจัดห้องประชุมหรอกนะครับ ร้านอาหารจำนวนมากทีเดียวที่มีพื้นที่กว้างๆ ด้านหลังให้คุณไปใช้ได้โดยไม่ต้องจ่ายเงินเพิ่ม คุณอาจไปบอกกับผู้จัดการร้านก็ได้ว่าพวกคุณจะมารวมตัวกันแบบนี้ทุกอาทิตย์ เริ่มตั้งแต่ 8.00 และคุณจะออกจากร้านภายใน 9.30 ถ้าใครต้องการทานอาหารก็มาประมาณ 6.30 – 7.00 เพื่อทานให้เสร็จก่อนที่การประชุมจะเริ่ม ผู้ที่ไม่ต้องการทานอาหารก็ให้มาประมาณ 7.45

เห็นไหมครับ ถ้าคุณจัดประชุมแบบนี้ คุณไม่ต้องเสียค่าอะไรเลยยกเว้นค่าอาหารและท่าทิป และเราพบว่าการพบปะกันแบบนี้จะมีความเป็นกันเองมาก และผู้จำหน่ายของคุณจะรู้สึกสบายใจที่จะพาแขกของเขามาด้วย คุณอาจเสนอตัวออกค่าอาหารหรือกาแฟให้กับแขกของคุณก็ได้ครับ แต่เมื่อไหร่ที่เขาเซ็นใบสมัครแล้ว เขาก็ต้องจ่ายด้วยตัวของเขาเอง คุณสามารถเชิญเขามาร่วมการอบรมประจำสัปดาห์แม้ว่าเขาจะยังไม่ได้รับฟังการนำเสนอ 20 นาที (สินค้า บริษัท แผนรายได้) เพราะพวกเขาจะเห็นคุณสอนผู้จำหน่ายถึงวิธีในการนำเสนอมัน แต่คุณต้องบอกเขาด้วยว่าเขากำลังจะมาดูการอบรมประจำสัปดาห์ มิใช่การเปิดโอกาสทางธุรกิจ แต่เขาจะเห็นโอกาสทางธุรกิจเองในขณะที่เขาอยู่ระหว่างการอบรม

Chapter 15

บทสนทนาสำคัญ และการรับมือกับความขัดแย้ง

(Important Phrases and Handling Objections)

ดังที่ผมเคยพูดไว้ใน Napkin Presentations 4 นะครับว่าธุรกิจของคุณนั้นเหมือนกับการสร้างอาคารขนาดใหญ่ คุณจะไม่เห็นตัวตึกจนกว่ามันจะโผล่จากพื้นดินเสียก่อน ในธุรกิจเครือข่ายนั่นคุณจะไม่เห็นรายได้ (หมายถึงรายได้มากในระดับที่ยอมรับได้) จนกว่าคุณจะวางรากฐานมันให้มั่นคงเสียก่อน

ลองพิจารณาคำพูดเหล่านี้ดูนะครับ:

“ผมเห็นว่าคุณอาจมีข้อสงสัยอยู่บ้างเกี่ยวกับธุรกิจ ผมอยากให้คุณเข้าใจว่า ถ้าคุณต้องการจะร่วมธุรกิจผมจะสอนคุณ และถ้าผมไม่คิดว่าคุณสามารถทำได้ละก็ เราจะคุยกันถึงเรื่องอื่น”

คำถามที่คุณต้องถามตัวเอง หากคุณพูดประโยคข้างต้น หรือคล้ายๆ กับข้างต้น คือ ทำไมคุณถึงไปคุยกับใครเรื่องธุรกิจหากคุณเองยังไม่เชื่อเลยว่าเขาคนนั้นจะทำได้

“ผมต้องขายไหม”

ไม่ครับ แต่ผลิตภัณฑ์จะเคลื่อนไหวเองขณะที่คุณกำลังสร้างธุรกิจ โดยการแบ่งปันให้กับเพื่อนของคุณ คุณเคยเห็นการเสนอขายเครื่องแก้ว เครื่องครัว สัญญาณกันขโมยหรือเครื่องดูดฝุ่นไหมหละครับ เหล่านั้นคือสิ่งที่คน (โดยเฉพาะพวกที่ไม่ชอบการขาย) ถึง 95% เข้าใจว่าคือทั้งหมดของการขาย พวกเขาเข้าใจว่าการขายต้องโทรศัพท์ไปหาคนแปลกหน้า และพยายามทำให้พวกเขาซื้ออะไรที่เขาไม่จำเป็นต้องใช้หรือไม่ต้องการ ซึ่งในธุรกิจเครือข่ายคุณไม่จำเป็นต้องทำเช่นนั้นแม้แต่ครั้งเดียวครับ ข้อแรก คุณกำลังทำงานร่วมกับคนที่คุณรู้จัก อย่างที่สองคือ คุณกำลังทำงานอยู่กับสินค้าที่เขาจำเป็นต้องใช้ และต้องการเสียด้วย

“เป็นพีระมิดหรือเปล่า”

ไม่ใช่เลยครับ สิ่งที่ทำให้ธุรกิจเครือข่ายแตกต่างกับพีระมิดคือพีระมิดนั้นผิดกฎหมาย ธุรกิจเครือข่ายนั้นอยู่มานานกว่า 30 ปีแล้ว และถ้ามันผิดกฎหมายมันคงโดนปิดไปนานแล้วหละครับ เมื่อคุณเจอกับข้อโต้แย้งนี้ โดยส่วนมากเป็นเพราะพวกเขายังกลัวที่จะล้มเหลว คนที่คุณกำลังเสนอโอกาสให้ไม่กล้าที่จะลอง และต้องการที่จะปฏิเสธคุณโดยการถามคำถามว่าเป็นพีระมิดหรือเปล่า เพราะเขารู้ว่าผู้จำหน่ายไม่สามารถตอบคำถามนี้ได้

“ฉันไม่มีเงิน”

คุณสามารถเริ่มต้นกับธุรกิจเครือข่ายได้หลายยี่ห้อด้วยเงินลงทุนน้อยกว่า 5,000 บาทเสียด้วยซ้ำไป คุณจะทำธุรกิจเครือข่ายนอกเสียจากคุณต้องการทำงานเพื่อคนอื่นตลอดชีวิตที่เหลือของคุณ

“สามี/ภรรยา ของฉันไม่สนใจหรอก” อย่าให้สิ่งนี้มาดึงคุณไว้ครับ ปกติแล้วตอนเริ่มแรกก็มีสามีหรือภรรยาเพียงคนเดียวทีทำธุรกิจ และเมื่อเขาเริ่มสำเร็จ อีกคนหนึ่งก็จะตามมาร่วมด้วย และธุรกิจของคุณก็จะเติบโตอย่างรวดเร็วมากทีเดียว ในธุรกิจเครือข่ายเมื่อคู่สามีภรรยาสร้างธุรกิจร่วมกันมันไม่ใช่แค่ 1+1 = 2 แต่มันคือ 1 + 1 = มากกว่านั้น การทำงานร่วมกันในธุรกิจเครือข่ายเป็นสิ่งที่ทรงพลังมากนะครับ

“การต่อตรงกับบริษัทจะดีกว่าการถูกอุปถัมภ์โดยคนอื่นหรือเปล่า”

ไม่เลยครับ ผมคิดว่าเป็นการเสียเปรียบเสียด้วยซ้ำไป ยิ่งมีผู้จำหน่ายอยู่ระหว่างคุณกับบริษัทมากเท่าไหร่ก็ยิ่งดีเท่านั้น ทุก ๆ คนที่อยู่เหนือคุณควรให้ความช่วยเหลือในทุกสิ่งทุกอย่างที่คุณทำ แต่เมื่อคุณต่อตรงกับบริษัทคุณต้องทำทุกสิ่งทุกอย่างด้วยตัวเอง

“ผมต้องทำงานร่วมกับทีมงานลงไปลึกแค่ไหน”

ยิ่งลึกเท่าไหร่ก็ยิ่งดีเท่านั้นครับ ผู้จำหน่ายหลายคนไม่ทำงานลึกไปกว่าระดับชั้นการจ่ายเงินของบริษัท แต่ผมว่าไม่ถูกต้องนะครับ ยังจำ Napkin Presentations 9 ได้หรือเปล่า เมื่อคุณทำงานลึกลงไปกว่าระดับชั้นการจ่ายเงิน คุณกำลังเพิ่มความร้อนให้กับผู้จำหน่ายที่มีส่วนสำคัญต่อรายได้ของคุณ

“ผมจะเลือกบริษัทเครือข่ายได้อย่างไร”

ขณะที่คุณกำลังอ่านหนังสือเล่มนี้อยู่คุณอาจเป็นผู้จำหน่ายของบริษัทบางแห่งอยู่แล้วครับ ข้อเท็จจริงคือคนส่วนมากมิได้เลือกบริษัทแรกของเขาด้วยตัวเอง แต่ใครบางคนที่เป็นผู้จำหน่ายอยู่แล้วเป็นคนเลือกเขา และกรุณาทำงานให้กับบริษัทเดียว อย่าเป็นผู้จำหน่ายของหลายบริษัทในขณะเดียวกัน

“ผมไม่มีเวลา”

มีสี่องค์ประกอบในการรับสมัครสมาชิก หรือ การอุปถัมภ์คนเข้าสู่ธุรกิจครับ 1) รายชื่อ 2) เวลา 3) พลังงาน 4) ความรู้ ถ้าผมกำลังจะสปอนเซอร์คนที่ยุ่งมากๆ ผมอาจพูดง่ายๆ ว่า ถ้าคุณยุ่งมากผมจะไม่ขอเวลาคุณครับ ผมจะขอรายชื่อ คุณช่วยนำแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจเครือข่ายไปบอกเพื่อนๆ ของคุณ แล้วถ้าเขาสนใจให้ติดต่อมาหาผม พูดง่ายๆ คือ เราจะใช้รายชื่อของคุณ เวลาของผม พลังงานของผม และความรู้ของผม คุณจะใช้เวลาสองนาที แต่ผมจะใช้สองชั่วโมง

“การหาสมาชิกกับ (Recruiting) กับ การอุปถัมภ์ (Sponsoring) ต่างกันอย่างไร”

การหาสมาชิกคือเมื่อคุณพาใครบางคนเข้าสู่ธุรกิจโดยที่เขานั้นมีประสบการณ์ในธุรกิจเครือข่ายอยู่แล้ว แต่การอุปถัมภ์นั้นคือการพาใครบางคนที่ไม่เคยรู้จักธุรกิจเครือข่ายมาก่อนเลยเข้าสู่ธุรกิจ แล้วคุณจะให้คำมั่นสัญญากับเขา ว่าจะสอนเขาและช่วยเหลือเขาจนกว่าเขาจะรู้ทุกอย่างและสำเร็จในธุรกิจ คุณอาจสร้างองค์กรได้เร็วมากจากการหาสมาชิก แต่คุณจะสร้างองค์กรที่แข็งแรงได้โดยการอุปถัมภ์

“ผู้อุปถัมภ์โดยตรงของผมไม่ช่วยผมเลย จะทำอย่างไรดี”

ให้คุณติดต่อกับคนข้างบนคุณสูงขึ้นไปเรื่อยๆ จนกว่าคุณจะพบคนที่อยากช่วยคุณ สุดท้ายผู้อุปถัมภ์โดยตรงคุณจะออกจากระบบไป และคุณจะเลื่อนขึ้นมาอยู่กับคนที่อยากช่วยคุณ

“การประชุมสำคัญแค่ไหน”

สำคัญมากครับ เมื่อไหร่ก็ตามที่คุณนำผู้จำหน่ายมารวมตัวกัน คุณกำลังสร้างพลังงานให้กับผู้จำหน่ายของคุณ

“ผมรู้จักคน 5 คนในเมืองเมืองหนึ่งที่ผมต้องขับรถสองชั่วโมงกว่าจะไปถึง ผมควรจะอุปถัมภ์คนทั้ง 5 คนนั้นให้ตัวผมเอง หรือว่าอุปถัมภ์คนๆ เดียว แล้วให้เขาไปอุปถัมภ์คนที่เหลือต่อเอง”

คุณไม่ควรจะบอกให้ใครอุปถัมภ์ใครยกเว้นเขาจะมีผลประโยชน์ร่วมกันและยอมช่วยเหลือกัน ถ้าเป็นผมจะอุปถัมภ์คนที่เก่งที่สุดก่อน หลังจากนั้นจัดวงสนทนาอันร้อนแรงเพื่อที่คุณจะได้แนะนำคนของคุณให้รู้จักสี่คนที่เหลือ ถ้าเขาเข้ากันได้ก็เยี่ยมเลยครับ แต่หากไม่ คุณก็ต้องเป็นคนช่วยพวกเขาทำงานอยู่ดี ดังนั้นคุณอาจต้องเป็นผู้อุปถัมภ์สี่คนที่เหลือครับ

“ผมเข็ดแล้วกับธุรกิจเครือข่าย บริษัทของผมพึ่งประกาศปิดตัวเองไป”

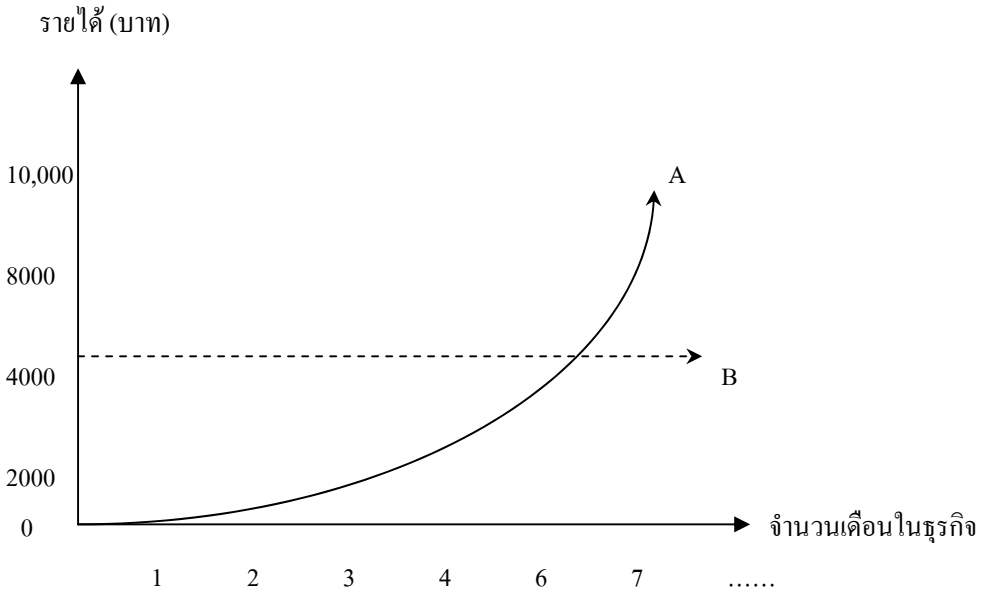
แบบนี้จะเหมือนกับคุณขับรถไปในเมือง รับประทานอาหารในร้านอาหารแห่งหนึ่งแล้วคุณพบว่ามันแย่มาก สุดท้ายคุณก็บอกว่า ร้านอาหารทุกร้านในเมืองนั้นแย่มาก จำไว้นะครับ คุณจะไม่มีทางล้มเหลวในธุรกิจเครือข่าย คุณทำได้เพียงล้มเลิกเท่านั้น ถ้าบริษัทของคุณแย่ก็เปลี่ยนบริษัทอื่นสิครับ บนแท่นหินเหนือหลุมศพของคุณจะมีคำพูดสลักอยู่แค่หนึ่งในสองประโยคนี้เท่านั้น 1) “(ใส่ชื่อของคุณ) นอนอยู่ ณ ที่ตรงนี้ เขาเป็นผู้ที่เคย

ทดลองครั้งหนึ่งในชีวิต และเขาล้มเลิก” หรือ 2) “(ใส่ชื่อของคุณ) นอนอยู่ ณ ที่ตรงนี้ แม้ว่าเขาจะทำไม่สำเร็จ แต่เขาก็ไม่เคยล้มเลิก”

“เมื่อไหร่ทีผมควรจะลาออกจากงานประจำ”

ผู้จำหน่ายหลายคนลาออกจากงานประจำมาทำธุรกิจเครือข่ายเต็มเวลาเร็วเกินไป ซึ่งเป็นข้อผิดพลาดอันใหญ่หลวงมาก เพราะพวกเขาจะมีความกดดันเพราะว่าเขาต้องทำรายได้จำนวนมากให้ได้ในตอนนี้ การทำงานบนความเครียดเพราะมีค่าใช้จ่ายรออยู่ตรงหน้าและเขาไม่ได้มีรายได้จากทางอื่น คุณไม่ควรลาออกจากงานประจำจนกว่าคุณจะทำรายได้จากธุรกิจเครือข่ายได้อย่างน้อยสองเท่าของงานประจำ

คุณจะใช้ภาพแสดงให้เห็นว่าความแตกต่างในการทำงานในด้านกว้างกับคนจำนวนมาก กับการทำงานกับคนเอาจริงไม่กี่คนในเชิงลึกได้อย่างไร



นักธุรกิจที่เน้นขายและทำองค์กรในทางกว้างจะมีรายได้เป็นดังกราฟ B แต่ผู้ที่ทำงานกับคนจริงจังไม่กี่คนจะมีรายรับเป็นเส้น A ลองถามผู้จำหน่ายของคุณว่าอยากเป็นเส้นไหน แน่นอนครับ เขาย่อมตอบว่าเป็นเส้น A คุณเห็นไหมครับ คุณแทบจะทำเงินไม่ได้เลยในช่วงเดือนแรก ๆ ของคุณ อย่าลืมนะครับ ท่านต้องย้ำเขาเสมอว่าเรากำลังทำธุรกิจระยะยาว ไม่ใช่ระยะสั้นๆ แต่เดือนหรือสองเดือนแล้วจบ

ทำไมต้องทำธุรกิจเครือข่าย

ผมอยากให้คุณทำความเข้าใจกับตัวอย่างที่ผมกำลังจะพูดต่อไปนี้ แล้วคุณจะเห็นด้วยกับผมว่า ทำไมประชากรในโลกนี้กว่า 90% ควรทำธุรกิจเครือข่าย

การดำเนินชีวิตของคนส่วนใหญ่ถูกกำหนดให้ทำงานจนกว่าจะเกษียณอายุ แล้วเขาต้องมีเงินเก็บมากพอที่จะมีชีวิตอยู่อย่างสุขสบายจนกว่าจะตายจากโลกนี้ไป การมีชีวิตด้วยเงินประกันสังคมไม่ถือเป็นการมีชีวิตอยู่อย่างสุขสบายนะครับ หากคุณสามารถอาศัยอยู่ในบ้านแบบใดก็ได้ที่คุณต้องการจะอยู่ (โดยไม่ได้ผ่อนกับธนาคาร) ขับรถยี่ห้อใด รุ่นใดก็ได้ที่คุณต้องการจะขับ (โดยไม่ได้ผ่อนกับธนาคาร) ไม่มีหนี้บัตรเครดิต และไม่มีบิลที่ยังไม่ได้ชำระ – พูดง่ายๆ ว่าคุณไม่มีหนี้สินกับใครเลย – และคุณยังมีรายได้ต่อเดือนมากกว่าสองแสนบาทขึ้นไปโดยไม่สนใจว่าคุณจะลุกออกจากเตียงนอนในเวลาเช้าเพื่อไปทำงานหรือไม่ หากคุณทำเช่นนี้ได้ คุณจะมีคุณภาพชีวิตดีกว่าเศรษฐีหลายๆ คนเสียอีกครับ

สำหรับคนส่วนใหญ่การที่จะมีรายได้สองแสนบาทต่อเดือนได้นั้นคุณต้องมีบัญชีเงินเก็บในธนาคารซึ่งจ่ายดอกเบี้ย 5% ต่อปี เป็นจำนวน 48,000,000 บาท (สี่สิบแปดล้านบาท) ตารางด้านล่างจะเปรียบเทียบให้คุณเห็นได้ครับ ขอให้คุณเลือกรายได้ต่อเดือนที่คุณต้องการ เมื่อคำนวณกับดอกเบี้ยในอัตราที่ต่างกันแล้ว คุณจะรู้ได้ครับว่าคุณต้องมีเงินต้นเท่าไหร่ อย่าลืมนะครับ ก่อนที่คุณจะเก็บเงินได้นั้นคุณต้องมีรายได้ จ่ายภาษี ค่าบ้าน และบิลค่ายใช้จ่ายอื่นๆ คำนวณดีๆ นะครับว่าคุณเหลือเงินเก็บต่อเดือนเท่าไหร่

เรารู้แล้วครับว่า เงินต้น 48,000,000 บาท (สี่สิบแปดล้าน) สามารถให้รายได้ สองแสนบาทต่อเดือน

แบ่งครึ่งครับ:

เงินต้น 24,000,000 บาท สร้างรายได้ 100,000 บาทต่อเดือน

คุณรู้จักคนกี่คนที่สามารถเก็บเงินได้ 24 ล้านบาทถึง 48 ล้านบาทก่อนที่เขาจะเกษียณครับ

คนที่ทำธุรกิจเครือข่ายสามารถใช้เวลาสองถึงห้าปีทำงานแบบ Part time สร้างรายได้ แสนถึงสองแสนบาทต่อเดือน เงินจำนวนนี้มีปริมาณเท่าๆ กับรายได้จากการที่คุณมีเงินฝากดอกเบี้ย 5% ต่อปีในธนาคารยี่สิบสี่ล้านบาทถึงสี่สิบแปดล้านบาทเลยครับ และที่สำคัญเงินฝากในธนาคารกับเครือข่ายที่คุณสร้างไว้เหมือนกันตรงที่มันไม่สนใจว่าคุณจะลุกจากที่นอนตอนเช้าไปทำงานหรือไม่ คุณก็ยังรับรายได้อยู่ดีครับ

ตัวอย่างข้างต้นแสดงให้ถึงเวลาสองถึงห้าปีในธุรกิจเครือข่าย กับรายได้แบบที่แม้ว่าคุณจะทำงานหรือไม่รายได้นั้นก็จะยังอยู่ตลอดไป ทีนี้มาดูกันภายในเดือนแรก ๆ ถึงหนึ่งปีบ้างครับ

คุณต้องมีเงินฝากที่จ่ายดอกเบี้ย 5% ต่อปีในธนาคารเป็นจำนวน 960,000 บาท (เก้าแสนหกหมื่นบาท) ถึงจะมีรายได้ 4,000 บาทต่อเดือนโดยไม่ต้องทำงาน คุณรู้จักคนที่คนครับที่สามารถเก็บเงิน (ไม่ใช่เงินที่หาได้นะครับ เงินที่เก็บได้ หมายความว่าได้หักค่าใช้จ่ายทั้งหมดไปแล้ว) ได้ถึง 960,000 บาทภายในสามเดือน

แต่ถ้าเป็นธุรกิจเครือข่ายแล้วเกือบทุกคนหากทำธุรกิจโดยใช้ระบบที่ถูกต้องแล้วสามารถสร้างองค์กรที่สร้างรายได้ให้เขา 4000 บาทต่อเดือนได้ภายในสามเดือน

ดูตัวเลขต่อไปนี้ครับ

960,000 บาทในบัญชีธนาคารดอกเบี้ย 5% ต่อปีสามารถสร้างรายได้ 4,000 บาทต่อเดือน

480,000 บาทในบัญชีธนาคารดอกเบี้ย 5% ต่อปีสามารถสร้างรายได้ 2,000 บาทต่อเดือน

240,000 บาทในบัญชีธนาคารดอกเบี้ย 5% ต่อปีสามารถสร้างรายได้ 1,000 บาทต่อเดือน

120,000 บาทในบัญชีธนาคารดอกเบี้ย 5% ต่อปีสามารถสร้างรายได้ 500 บาทต่อเดือน

60,000 บาทในบัญชีธนาคารดอกเบี้ย 5% ต่อปีสามารถสร้างรายได้ 250 บาทต่อเดือน

คุณรู้จักคนกี่คนครับที่สามารถมีเงินเก็บ 60,000 ถึง 120,000 บาทภายในหนึ่งเดือน ดูเป็นไปได้มากขึ้นไหมครับ แต่ก็ต้องยอมรับนะครับว่า อาจมีบางคนไม่รู้จักใครเลยที่สามารถมีเงินเก็บ 60,000 ถึง 120,000 บาทในหนึ่งเดือน แต่คุณพอจะรู้จักใครบ้างไหมครับที่สามารถอุปถัมภ์เพื่อนของเขาได้**เดือนละ 1 คน** จำได้ไหมครับ ว่าใช้เวลา 45 วินาที ในการพูดให้เพื่อนฟัง (หรือเพื่อนของคุณใช้เวลา 45 วินาที ในการอ่าน) หลังจากนั้น ให้หนังสือเล่มนี้กับเพื่อนไปอ่านเฉพาะบทที่ 1 ถึง 4 หลังจากนั้นนัดให้เขามาพบกับผู้อุปถัมภ์ของคุณ หรือจะใช้วิธีคุยโทรศัพท์สามสายก็ได้ น่าตื่นเต้นไหมหละครับ ถ้าทุก ๆ ใครก็ได้ สามารถใช้ระบบนี้อุปถัมภ์เพื่อนของเขา**เดือนละหนึ่งคน** และสอนให้เพื่อนของเขาทำเช่นเดียวกัน

ถ้าคุณอุปถัมภ์คนเดือนละหนึ่งคน และสอนให้เขาทำอย่างเดียวกัน องค์กรของคุณจะเป็นเช่นนี้ (แต่คุณต้องมีความรับผิดชอบในการสอนให้เขารู้ทุกสิ่งในธุรกิจและทำงานเป็น ก่อนที่จะอุปถัมภ์คนเพิ่มนะครับ หากคุณยังมีห้าคนที่ยังไม่สามารถทำงานได้ด้วยตัวเอง คุณก็ไม่ควรไปอุปถัมภ์คนที่ 6 นะครับ)

เดือนที่	จำนวนคน
1	2
2	4
3	8
4	16
5	32
6	64
7	128
8	256
9	512
10	1024
11	2048
12	4096

ถ้าคุณอุปถัมภ์**คนปีละหนึ่งคน**และสอนให้เขาทำเช่นเดียวกัน คุณจะมีอิสรภาพทางการเงินได้ภายในสิบสองปี มีคนกี่คนครับอยากเกษียณอายุภายใน 12 ปีนับจากนี้ แต่ถ้าคุณสามารถรับผิดชอบคนๆ หนึ่งให้มีความรู้เกี่ยวกับธุรกิจเครือข่าย และทำงานเป็นได้หนึ่งคนภายในหนึ่งเดือน คุณจะมีรายได้มีอิสรภาพทางการเงินภายใน 1 ปี แล้วหากคุณทำไม่ได้หนึ่งคนในหนึ่งเดือนหละครับ คุณอาจต้องใช้เวลามากหน่อย สมมติหนึ่งคน ใช้เวลาสองเดือน กว่าที่คุณจะปล่อยให้เขาทำงานเองได้โดยไม่ต้องพึ่งคุณมากเกินไป แล้วเขาเองก็ใช้เวลาสองเดือนในการช่วยเหลือคนของเขาหนึ่งคนเช่นกัน ถ้าเป็นแบบนี้ไปทั้งองค์กร ระยะเวลาจาก หนึ่งปี ก็จะกลายเป็นสองปี ไม่นานเกินรอใช่ไหมครับ

ธุรกิจเครือข่ายมิใช่เกมส์ที่เล่นกับตัวเลขเหมือนกับการขายนะครับ หากคุณเป็นผู้จัดการฝ่ายขาย คุณเลือกนักขายออกไปทำงานให้กับคุณ แต่ในธุรกิจเครือข่ายนั้นตรงกันข้าม เมื่อคุณอุปถัมภ์ใครบางคน คุณกำลังออกไปทำงานให้เขา **คุณกำลังเลือกคนที่คุณจะทำงานให้ มิใช่เลือกคนมาทำงานให้คุณ**

สิ่งที่คุณต้องจำเป็นต้องทำจริงๆ เพื่อที่จะสำเร็จในธุรกิจเครือข่าย สามารถพูดง่ายๆ ได้สองประโยค

1) ทำความรู้จักเพื่อน (หากคุณมีไม่เพื่อนเลยแม้แต่คนเดียว)

2) นัดพบกับเพื่อนของคุณแล้วเล่าให้เขาฟังว่าคุณกำลังทำอะไรอยู่

คุณมีความมั่นคงทางการเงินหลังคุณเกษียณอายุการทำงานหรือไม่

คุณทราบไหมว่าคุณต้องมีเงินเก็บในธนาคารมากเท่าไหร่เพื่อที่จะได้รับดอกเบี้ยตามที่คุณต้องการมาใช้จ่ายยามที่คุณเกษียณอายุการทำงาน และคุณจะเป็น “เจ้าของชีวิตของคุณเอง” ได้หรือไม่ การเป็นเจ้าของชีวิตของคุณเองหมายถึงการที่คุณสามารถทำอะไรก็ได้ที่คุณอยากจะทำและไม่จำเป็นต้องกังวลถึงเรื่องเงินที่ต้องมีเพื่อใช้จ่าย ตารางด้านล่างนี้แสดงอัตราดอกเบี้ยเงินฝากต่อปีของสถาบันการเงิน และจำนวนเงินที่คุณต้องมีในธนาคารเพื่อรับดอกเบี้ยต่อเดือนตามความต้องการของคุณ ลองดูตารางนี้และเลือกรายได้ต่อเดือนที่คุณต้องการยามที่คุณเกษียณอายุ ดูเทียบกันกับอัตราดอกเบี้ยที่ธนาคารจ่ายคุณแล้วดูสิครับว่าคุณต้องมีเงินต้นในธนาคารมากแค่ไหน

10,000 บาทต่อเดือน		20,000 บาทต่อเดือน		30,000 บาทต่อเดือน		40,000 บาทต่อเดือน	
อัตราดอกเบี้ย	เงินต้นในธนาคาร	อัตราดอกเบี้ย	เงินต้นในธนาคาร	อัตราดอกเบี้ย	เงินต้นในธนาคาร	อัตราดอกเบี้ย	เงินต้นในธนาคาร
2%	บาท 6,000,000	2%	บาท 12,000,000	2%	บาท 18,000,000	2%	บาท 24,000,000
3	4,000,000	3	8,000,000	3	12,000,000	3	16,000,000
4	3,000,000	4	6,000,000	4	9,000,000	4	12,000,000
5	2,400,000	5	4,800,000	5	7,200,000	5	9,600,000
6	2,000,000	6	4,000,000	6	6,000,000	6	8,000,000
7	1,714,286	7	3,428,572	7	5,142,858	7	6,857,144
8	1,500,000	8	3,000,000	8	4,500,000	8	6,000,000
9	1,333,333	9	2,666,666	9	3,999,999	9	5,333,332
10	1,200,000	10	2,400,000	10	3,600,000	10	4,800,000
80,000 บาทต่อเดือน		160,000 บาทต่อเดือน		200,000 บาทต่อเดือน		400,000 บาทต่อเดือน	
อัตราดอกเบี้ย	เงินต้นในธนาคาร	อัตราดอกเบี้ย	เงินต้นในธนาคาร	อัตราดอกเบี้ย	เงินต้นในธนาคาร	อัตราดอกเบี้ย	เงินต้นในธนาคาร
2%	บาท 48,000,000	2%	บาท 96,000,000	2%	บาท 120,000,000	2%	บาท 240,000,000
3	32,000,000	3	64,000,000	3	80,000,000	3	160,000,000
4	24,000,000	4	48,000,000	4	60,000,000	4	120,000,000
5	19,200,000	5	38,400,000	5	48,000,000	5	96,000,000
6	16,000,000	6	32,000,000	6	40,000,000	6	80,000,000
7	13,714,288	7	27,428,576	7	34,285,720	7	68,571,440
8	12,000,000	8	24,000,000	8	30,000,000	8	60,000,000
9	10,666,664	9	21,333,328	9	26,666,660	9	53,333,320
10	9,600,000	10	19,200,000	10	24,000,000	10	48,000,000

เรามีระบบที่คุณสามารถใช้เวลาสัปดาห์ละไม่กี่ชั่วโมงในการศึกษาเรียนรู้ว่าจะทำอย่างไร คุณจึงจะสามารถมีความมั่นคงทางการเงินได้มากในระดับที่คุณต้องการ เราเชื่อมั่นว่าหากคุณเรียนรู้และทำตามระบบคุณสามารถมีอิสรภาพทางการเงินได้ใน 1 ถึง 3 ปีนับจากนี้ด้วยรายรับมากกว่า 200,000 บาทต่อเดือน

มีนักศึกษากี่คนครับที่ยอมกู้หนี้ยืมสินมาใช้ในการศึกษาเพื่อที่เขาจะได้งานดีๆทำ แต่ทว่าพวกเขาก็ไม่สามารถมีอิสรภาพทางการเงิน (มีรายรับมากกว่า 200,000 บาทต่อเดือนโดยไม่สนว่าจะต้องไปทำงานหรือไม่) ภายในหนึ่งถึงสามปีหลังจากจบการศึกษา ผมไม่รู้ว่าจะมีอาชีพอะไรในโลกนี้ที่สามารถช่วยให้คุณมีอิสรภาพทางการเงินได้โดยไม่ต้องใช้เวลาเกือบทั้งชีวิตของคุณ ยกเว้นการประกอบธุรกิจส่วนตัว ถ้าคุณอยาก**เป็นเจ้าของชีวิตของคุณเอง** กรุณาติดต่อบุคคลที่ให้เอกสารแผ่นนี้กับคุณครับ

ภาคผนวก

อย่าพยายามอธิบายแผนการตลาดที่ป้ายรถเมล์หรือมุมถนน หรือเวลาที่ผู้คนกำลังทำงาน

ผู้จำหน่ายหลายคนถามผมว่า เมื่อไหร่ที่ควรสอน Napkin presentations ดี คำตอบง่ายๆ ครับ “ผมไม่สอน” ผมให้หนังสือเล่มนี้กับเขา แล้วทำการนัดในอนาคตอันใกล้ที่จะสนทนากับเขาเกี่ยวกับเรื่องนี้ เมื่อเขาได้อ่านหนังสือ ก็มีเรื่องสนทนากันไม่มาก ตอนนี้ก็ได้เวลาอุปถัมภ์เขาและกลับไปทำงานช่วยเขาอุปถัมภ์คนอื่น

เมื่อท่านให้หนังสือเล่มนี้แก่คนของท่าน บอกให้เขาอ่านสองรอบ พอจบรอบที่สองเขาจะเข้าใจมากขึ้น การอ่านสองรอบค่อนข้างจะรับรองได้ว่าเขาจะรับข้อมูลมากพอที่จะทำให้เขาเชื่อมั่นว่าการตลาดเครือข่ายคือสิ่งที่สามารถทำให้สำเร็จได้จริง และเขาเองสามารถทำได้

ผมแนะนำให้ท่านมีหนังสือเล่มนี้ 10 เล่ม เพื่อเก็บไว้ให้ดาวไลน์ของท่าน ตราบที่ท่านใช้เครื่องมือนี้ในการทำงาน ตราบนั้นองค์กรของท่านก็จะเติบโต จง**สอน**คนของท่านถึงขั้นตอนสู่ความสำเร็จ หนังสือเล่มนี้จะสอนพวกเขาสร้างรากฐาน แล้วท่านก็จะสามารถติดตามผลโดยดูจากความสำเร็จของท่าน

แม้ว่าท่านจะมีสุดยอดแห่งพาหนะในอุตสาหกรรมธุรกิจเครือข่าย แต่ท่านต้องตัวท่านและทีมงานของท่านให้รู้จักวิธีการ “ขับ” เสียก่อน มิฉะนั้นท่านจะเคลื่อนที่ไปไหนไม่ได้ทั้งนั้น เมื่อท่านสอนผู้จำหน่ายของท่านเกี่ยวกับการฝึกอบรมในหนังสือเล่มนี้ ท่านกำลังสอนเขาถึงวิธี “ขับ” ที่ถูกต้อง หากท่านนำคนใหม่เข้ามาในพาหนะของท่าน แล้วท่านไม่สอนเขา “ขับ” ท่านจะเสียเวลาของท่านและเวลาของเขา!

จงมอบหนังสือเล่มนี้ให้กับทีมงานของท่านทุกคนครับ

ขั้นตอนแห่งความสำเร็จง่ายๆ 4 ขั้น

1. ช่วยให้เขาเข้าใจการตลาดแบบเครือข่าย

โดยให้เพื่อนของท่านยืมหนังสือเล่มนี้ บอกให้เขาอ่านบทที่ 1 ถึง 4

2. ขอคำมั่น

ถามเพื่อนของท่านว่า “คุณอยากกลับไปโรงเรียนเพื่อเรียนหนังสือสัก 5 ถึง 10 ชั่วโมงต่อสัปดาห์เป็นเวลาหกเดือน แล้วนำความรู้ที่ได้ไปสร้างธุรกิจให้มีอิสรภาพทางการเงินได้ภายใน 1-3 ปีหรือไม่”

ถ้าคำตอบคือ “อยาก” ไปทำข้อ 3 และ 4

ถ้าคำตอบคือ “ไม่อยาก” แบ่งปันเรื่องผลิตภัณฑ์ เพื่อที่จะได้เพื่อนเป็นลูกค้า หลังจากนั้นหาผู้มุ่งหวังคนใหม่

3. แบ่งปันพาหนะของท่าน (บริษัท สินค้า แผนรายได้) การสอนเรื่องพาหนะนี้ไม่ควรใช้เวลาเกิน 20 นาที หลังจากนั้นให้เขาเซ็นใบสมัคร

4. ให้ผู้แทนจำหน่ายใหม่ของท่านทำข้อ 1-4 ซ้ำกับเพื่อนของเขา

วิธีทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ

มีปัจจัย 3 ข้อในการสร้างองค์กรให้ประสบความสำเร็จ

1. พาหนะ (บริษัท ผลิตภัณฑ์ แผนการตลาด)
2. น้ำมัน (หนังสือ เทป ผู้พูด ผู้อุปถัมภ์)
3. วิธีขับ (ความเข้าใจว่าธุรกิจเครือข่ายคืออะไร และต้องทำอะไรบ้าง)

ใช้เครื่องมือที่ท่านมีทำงานให้ท่านเพื่อประหยัดเวลาของท่าน

ถ้าเพื่อนของท่านคาดหวังคำตอบมากมาย บอกเขาไปว่ามันอยู่ในการเรียน 5 ถึง 10 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ เขาไม่จำเป็นต้องรู้ทุกสิ่งในตอนเริ่ม

ปรัชญาสุดท้าย ของ Don Failla

ใช้เวลา 15 นาทีเพื่อหาคนที่ยินดีเสียเวลาขับพาหนะ ก่อนที่ท่านจะใช้เวลา 1 ถึง 4 ชั่วโมง ในการเล่าให้เขาฟัง