



Człowiek, firma, pieniądze... Magazyn dla ludzi biznesu

NETWORK magazyn

nr 24(7) - (1 VII 2014 - 1 IX 2014)
Cena 25,00 zł (w tym 5% VAT)
ISSN 1642-7072

**PAWEŁ
LENAR**
Profesjonalny
Biznes MLM.

! Najważniejsze książki o biznesie MLM: www.leadershop.pl

„Amator w naszym biznesie jest myśliwym. Traktuje swoich znajomych jak zwierzynę, którą ma do upolowania przy pomocy swojej dzidy. To właśnie kwestia podejścia stanowi niewidzialny mur oddzielający amatorów od tych, którzy planują długoterminowo i pragną stać się specjalistami w tym biznesie”. Oto rozmowa z Pawłem Lenarem, laureatem prestiżowego konkursu PNSA w kategorii „Menedżer Branży MLM”.

PAWEŁ LENAR

Profesjonalny Biznes MLM

MACIEJ MACIEJEWSKI

Paweł Lenar to młody, charyzmatyczny menedżer budujący swój biznes MLM w oparciu o współpracę z polską firmą FM GROUP. Autor pięciu książek, poradników biznesowych, m.in.: „Sekrety skutecznych prezentacji multimedialnych”, „Profesjonalna prezentacja multimedialna” i „MLM. Profesjonalny marketing sieciowy”. Dzisiaj rozmawiam z nim o tym, jak porządnie zbudować swój wymarzony biznes na lata...

Maciej Maciejewski: Kto może osiągnąć sukces w biznesie MLM? Czy to jest możliwe w przypadku każdej osoby?

Paweł Lenar: Ludzie z poza naszej branży czasami nie rozumieją jej specyfiki. Nie każdy, kto rejestruje się w firmie ma ochotę i ambicję, aby budować zespół. Większość osób w każdej strukturze to ludzie, którzy są konsumentami, zamawiają sobie produkt z dostawą do domu po to, aby go konsumować. Ci ludzie są zadowoleni, ponieważ mogą po prostu mieć tańszy dostęp do produktu – to dla nich sukces. Inni traktują rejestrację w firmie jako sposób na „dorobienie” kilkuset złotych miesięcznie. Dzielą się produktem z rodziną i przyjaciółmi i jest to dla nich wystarczający sukces. Trzecia kategoria to kandydaci na liderów. Osoby,



które są zainteresowane wysokimi dochodami, chcą się mocno zaangażować w budowanie własnego zespołu. Lider musi być gotowy do intensywnej pracy, intensywnej nauki, a czasami wielu wyrzeczeń, szczególnie na początkowym etapie budowania swojego biznesu. Tutaj nie ma nic za darmo i sukces ma wysoką cenę tak samo, jak w każdym innym biznesie.

Moim zdaniem kandydat na lidera w marketingu sieciowym powinien spełniać jednocześnie dwa warunki. Po pierwsze powinien cechować się palącą potrzebą osiągnięcia sukcesu. Ogromna wewnętrzna motywacja, która daje energię potrzebną do podjęcia zmasowanych działań jest bardzo potrzebna. Jeśli człowiek nie ma w sobie tej energii to nie może liczyć na to, że ktoś go „zmotywuje”. Prawda jest taka, że bez palącej

potrzeby osiągnięcia sukcesu nasze marzenia pozostaną jedynie „skurczem fantazji”.

Po drugie wymagany jest umysł otwarty na wskazówki. Biznes MLM nie jest biznesem intuicyjnym. Zazwyczaj działania, które mogą nam się wydawać początkowo oczywiste są działaniami całkowicie błędnymi. Dlatego tak ważne jest to, aby mieć otwarty umysł na wskazówki, które nowy uzyska od osób z większym doświadczeniem. W mojej opinii sukces w biznesie MLM jest kwestią osobowości. Nie ma na powyższej liście takich pozycji jak – duża ilość znajomych, doświadczenie w sprzedaży czy określone wykształcenie.

Czasami podczas spotkań i szkoleń pytam publiczność – „Kto z Was chciałby osiągnąć sukces w tym biznesie?”. Zauważyłem, że niemal wszyscy podnoszą rękę. Praktyka jednak pokazuje, że tylko nieliczni z nich podejmują później działania, które są wymagane, aby osiągnąć rezultaty. Z czego to wynika? Cóż, często powtarzam, że „życie jest lustrem, nie daje nam tego co chcemy, ale zwraca nam to, kim jesteśmy!”. Moim zdaniem chyba to jest właśnie najważniejsze.

Nie chodzi tylko o to czego chcesz, ale o to kim musisz się stać, aby dość tam, gdzie chcesz się znaleźć. Zarówno w biznesie jak i w życiu osobistym.

Maciej Maciejewski: Jest pan znany z profesjonalnego podejścia do biznesu MLM. Na czym to podejście w praktyce polega?

Paweł Lenar: Przede wszystkim profesjonalne podejście nie polega na tym, aby być perfekcyjnym w tym co się robi. Polega ono raczej na tym, żeby podjąć decyzję, aby z każdym dniem, z każdym kolejnym spotkaniem stawać się tylko o 1% lepszym. Trzeba robić błędy, wyciągać z nich wnioski i iść dalej. Człowiek nie nauczy się jeździć na rowerze czytając tylko książki o prawidłowej technice jazdy. Nie opanuje sztuki pływania, jeśli nie wejdzie do wody. Nie nauczy się jeździć samochodem jeżeli nie ruszy z parkingu. Nie jestem w stanie prowadzić kandydata na lidera, jeśli on każdego dnia nie prowadzi spotkań. Nie mogę nauczyć kogoś budowania biznesu MLM, jeśli ta osoba boi się odmowy. Potrzebna jest odwaga, potrzebne jest przekonanie, potrzebna jest siła osobista.

W książce „MLM. Profesjonalny Marketing Sieciowy. Sposób na sukces w biznesie” sporo miejsca poświęciłem na wyjaśnienie znaczenia podejścia do biznesu. Pisałem o sztuce zadawania pytań, o sekretach rozwoju osobistego, a także o budowaniu relacji. Osoba, która usiłuje budować biznes po amatorsku, nie ma nawet pojęcia o znaczeniu tych zagadnień. Amator w naszym biznesie jest myśliwym. Traktuje swoich znajomych jak zwierzynę, którą ma do upolowania przy pomocy swojej dzidy. To właśnie kwestia podejścia stanowi niewidzialny mur oddzielający amatorów od tych, którzy planują długoterminowo i pragną stać się specjalistami w tym biznesie.

Maciej Maciejewski: Jest pan laureatem prestiżowego konkursu Polish National Sales Awards. Ta nagroda plasuje pana w gronie najlepszych specjalistów z zakresu profesjonalnej sprzedaży w Polsce. Czy może pan powiedzieć trochę więcej na ten temat? Jak wspomina pan odbiór tej nagrody?

Paweł Lenar: Był chłodny, październikowy wieczór. Za szybko mojego



samochoду ukazał się widok pięknego, białego budynku Businessman Institute. Ośrodek położony jest w samym środku niewielkiego lasu i to właśnie tutaj miała odbyć się wielka gala konkursu Polish National Sales Awards – Profesjonalny Sprzedawca Roku.

Dojeżdżając na miejsce wiedziałem, że obecnych będzie tam wielu nietuzinkowych gości. Nie myliłem się. Parking wypełniony był już prawie po brzegi pomimo tego, że przybyliśmy z żoną przed czasem. Atmosfera miejsca skłaniała do przemyśleń. Tego wieczoru, gdy siedząc we wnętrzu mojego nowego, komfortowego samochodu, szukałem miejsca parkingowego, pomyślałem: „Jakie niesamowite zmiany może przynieść zaledwie kilka lat skoncentrowanej pracy”. Natychmiast przypomniałem sobie dni, podczas których martwiłem się, czy mój 15-letni, czerwony Opel Astra wytrzyma dwugodziną drogę na spotkanie do sąsiedniego miasta. Byłem wtedy raczej bardziej skupiony na tym jak przetrwać. Szybko wróciłem myślami do bieżącej chwili i zacząłem w pełni zdawać sobie sprawę z tego, że to co kiedyś wydawało się nierealne, powoli stawało się rzeczywistością.

Gdy weszliśmy do środka budynku, moją uwagę zwróciła ciepła atmosfera tego miejsca. Wszędzie dało się słyszeć dźwięki kularowych rozmów prowadzonych przy lampce szampana. Po zajęciu miejsc przy stołach rozpoczęła się właściwa część gali. Swoją mowę powitalną wygłosiła prezydent miasta Warszawy Hanna Gronkiewicz-Waltz. Na sali obecni byli przedstawiciele świata nauki, biznesu oraz polityki. Przy stołach zasiadali najlepsi menedżerowie oraz liderzy sprzedaży w Polsce. Ranga, atmosfera oraz oprawa tego wydarzenia przypominała uroczystość rozdania słynnych, filmowych Oskarów.

Wiedziałem, że w kapitule nagrody znajdowali się przedstawiciele najlepszych w Polsce uczelni wyższych oraz prezesa wielu czołowych spółek giełdowych, a całość objęta była patronatem ministerstwa gospodarki. W pewnym momencie przyszła kolej na ogłoszenie wyników w kategorii „Menedżer branży MLM”. Emocje sięgały zenitu. Na sali zapanowała cisza. Prowadzący odczytał wynik – najlepszym menedżerem branży MLM w Polsce został Paweł Lenar.

Kiedy stałem na scenie, trzymając w ręku statuetkę, w jednej chwili przed

ocami pojawili mi się Ci wszyscy ludzie, z którymi miałem przyjemność razem budować ten wspaniały biznes. Był to moment, w którym jeszcze mocniej poczułem to co jest najpiękniejsze w naszej branży – że:

„Sukces jest wynikiem skuteczności w pomaganiu innym w osiaganiu ich celów”. W żadnej innej dziedzinie biznesu nie jest to tak widoczne jak w MLM.

Najważniejsze słowa padły jednak z ust prowadzącego – Michała Plinkiewicza. Po wręczeniu statuetki stwierdził: „To co robicie w MLM jest niesamowite. Tak na prawdę tworzycie wspaniałe organizacje, w których ludzie nawzajem sobie pomagają. To niespotykane”. Gdy wyszedłem z sali i poczułem chłodne, październikowe powietrze przypomniało mi się, jak kilka lat wcześniej, gdy nie byłem do końca zadowolony z tego co dzieje się w moim życiu, powiedziałem sobie: „Coś musi się zmienić i tym czymś jestem JA”. Gdzieś w głębi czułem, że stać mnie na więcej. Podjąłem wtedy DECYZJĘ, która miała całkowicie odmienić moje życie. Zdecydowałem, że będę działał pewnie i odważnie, że nie pozwolę, aby czas i różne okazje przepływały mi przez palce. Zacząłem więcej czytać, szkolić się i rozwijać w wielu różnych obszarach. Postanowiłem zmienić środowisko i przebywać z ludźmi, dzięki którym mogę się rozwijać. W ten sposób trafiłem do wspaniałej branży, jaką jest marketing sieciowy. Któż wtedy pomyślałby, że ta decyzja doprowadzi mnie do tak wspaniałego i podniosłego momentu, w którym odbieram najbardziej prestiżową nagrodę w dziedzinie profesjonalnej sprzedaży w Polsce?

Maciej Maciejewski: Co poleciłby pan osobie, która startuje w biznesie?

Paweł Lenar: Na początek proponowałbym, aby odpowiedzieć sobie na pytanie – „od kogo zamierzasz przyjmować rady i wskazówki?” To bardzo ważne pytanie. Żyjemy w strefie geograficznej, w której nie każdy z kim porozmawiasz poklepie Cię po ramieniu i powie „dasz sobie radę, wierzę w Ciebie i myślę, że możesz osiągnąć sukces”. Szczególnie w początkowym etapie budowania biznesu, pojawiają się w naszym otoczeniu „znawcy życia”, którzy dla „Twojego dobra” będą starali się Ciebie zniechęcać. Będzie im to przychodziło szczególnie łatwo, gdy siłą rzeczy człowiek nie ma jeszcze materialnych rezultatów, które może pokazać. Oczywiście większość „znawców

tematu” nie będzie miała na swoim koncie żadnych znaczących osiągnięć biznesowych, jednak ich wiedza oparta na tym co „gdzieś słyszeli” lub „ktoś coś mówił” pozwoli im wrzucić Ciebie i to co robisz do ich mentalnej szufladki, w której trzymają swoje stereotypowe skojarzenia.

Pytanie brzmi czy jesteś na to przygotowany? Czy podjąłeś już wcześniej decyzję dotyczącą tego czyich rad słuchasz? Czy interesują Cię fakty lub raczej polegasz na obiegowych opiniach? Czy dostrzegasz różnicę we wskazówkach, które otrzymujesz od specjalisty od wskazówek otrzymywanych od kogoś, kto nie ma żadnego doświadczenia w danej materii? Twój sukces zależy wyłącznie od Ciebie.

To od Ciebie zależy czy znajdziesz w sobie siłę, aby doprowadzić do końca to, co zaczynasz. Czy na imprezie swojego życia zamierzasz być gościem czy kelnerem? Czy zamierzasz pracować z pasją i osiągać kolejne sukcesy, czy raczej równać w dół i zbytnio się nie wychylać, aby dopasować się do powszechnie przyjętego status quo?

Druga sprawa, którą poleciłbym, aby sprawdzić – czy osoba, z którą współpracujesz, to Twój sponsor o charakterze lidera. Postaraj się ocenić jakim systemem wartości się kieruje. Co jest dla tej osoby najważniejsze, czy jest to ktoś kto dotrzymuje danego słowa. Czy jest to człowiek, któremu możesz zaufać. System wartości jest fundamentem, na którym tworzysz wieżowiec swojego biznesu. Ten system w pełni się ujawnia w trudnych chwilach, gdy nadchodzi moment próby lub pojawia się kusząca propozycja. Dlatego warto ocenić czy osoba, z którą podejmujesz współpracę ma podobny system wartości do Twojego.

Maciej Maciejewski: Jest pan autorem pięciu książek biznesowych, w tym dwóch bestsellerów. Proszę powiedzieć, jaki jest sekret pana sukcesu na rynku wydawniczym?

Paweł Lenar: Dzisiaj książki, które napisałem, są znane w całej Polsce i można je kupić w każdym Empiku. Jednak początki nie były łatwe. Pozyskanie wydawcy, gdy nie jesteś jeszcze znanym autorem, nie jest prostym zadaniem. Moje pierwsze propozycje – pomimo tego, że włożyłem w nie sporo serca, zostały odrzucone. Jednak nie poddałem się i nie zrezygnowałem z pasji pisania. Wyciągnąłem

lekcję ze swoich doświadczeń i poszedłem na przód. Było warto. Książka „Sekrety Skutecznych Prezentacji Multimedialnych” znajdowała się przez ponad pół roku na pierwszym miejscu na liście bestsellerów wydawnictwa Onepress, które jest największym wydawcą książek biznesowych w Polsce. Dzisiaj moje książki dostępne są w szerokiej sieci dystrybucji i można je kupić praktycznie wszędzie. Mam na swojej skrzynce mailowej bardzo dużo wiadomości od czytelników. Dużą radość i satysfakcją sprawia mi czytanie maili, w których autorzy piszą, że dana książka zmieniła ich życie na lepsze albo nawet stała się punktem zwrotnym w karierze.

To daje mi dowód na to, że to co robię ma duży sens i przyczynia się do lepszego życia innych ludzi. To uczucie naprawdę trudno opisać!

Myślę, że zasady sukcesu w pisaniu książek są takie same jak w każdej innej dziedzinie. Na początku trzeba być gotowym na trudności i frustracje. Nie ważne czy zaczynasz treningi na siłowni, uczysz się gry na instrumencie, startujesz w biznesie MLM czy chcesz napisać książkę. Trzeba przygotować się na określony rodzaj oporu, który z pewnością się pojawi. Jeżeli to wytrzymasz i nie zrezygnujesz ze swoich marzeń, to staniesz się nie do zatrzymania!

Maciej Maciejewski: Swoją książkę dotyczącą biznesu MLM rozpoczyna pan od chińskiego przysłowia „Gdy więcej wichry zmian, jedni budują mury inni budują wiatraki”. Jak według pana odnosi się ono do naszej branży?

Paweł Lenar: Pomimo tego, że to przysłowie powstało tysiące lat temu jest tak samo aktualne dzisiaj, jak przed laty. Świat, w którym żyjemy dynamicznie się zmienia. Obecnie dzięki technologii zmienia się szybciej niż kiedykolwiek wcześniej. Zawsze, gdy w historii ludzkości następowały zmiany, pojawiała się grupa ludzi, która próbowała opierać się tym nieuniknionym transformacjom – przykładem może być ruch Luddystów, którzy w XIX wieku, podczas rewolucji przemysłowej niszczyli maszyny, ponieważ uważali, że odbierają one pracę ludziom. Podobnie jest dzisiaj. Mamy XXI wiek i pomysł pewnej, bezpiecznej pracy przez 40 lat, a następnie przejście na dostatnią emeryturę przechodzi do lamusa. Wiele miejsc pracy, które zniknęły już nigdy nie wróci. Bezrobocie, szczególnie wśród osób

młodych w całej Europie szaleje. Świat znów się zmienia. Pytanie brzmi co z tym zrobisz? Czy zamierzasz budować mury tak jak w XIX wieku Luddyści, czy może postanowisz wykorzystać zmiany, aby wypłynąć na ich fali – budując przysłowiowe wiatraki. Biznes MLM nie jest idealny, ale według mnie jest dla wielu ludzi lepszą alternatywą. Mamy zimne dowody na to, że właśnie teraz jest właściwy moment, aby wykorzystać ten

niesamowity potencjał. Życie schodzi z drogi człowiekowi, który wie czego chce. Ale najpierw sprawdza czy jesteś poważny i testuje Twoją wytrzymałość. Tak jak powiedział F. Nietzsche: „A ci, którzy tańczyli, zostali uznani za szalonych przez tych, którzy nie słyszeli muzyki”.

Maciej Maciejewski: Dziękuję za rozmowę.

