



Tuji strokovnjak s poslovnim kovčkom

*in še dvajset priljubljenih načel
najuspešnejših svetovnih
samostojnih nosilcev posla*

Druga izdaja

- posodobljena za današnji poslovni svet

LISAC & LISAC

Vse pravice pridržane. Knjige ni dovoljeno razmnoževati na noben način, brez pisnega dovoljenja založnika.

Izdal in založil:

Lisac & Lisac d.o.o., Dunajska 106, 1000 Ljubljana
Telefon: 080 1509, 01 541 22 06, faks: 01 541 22 06
www.Lisac-Lisac.si

Ljubljana, avgust 2007

Prevedel: Jernej Zoran
Grafično pripravil: Jože Gvajc

CIP - Kataloški zapis o publikaciji
Narodna in univerzitetna knjižnica, Ljubljana

005.336.1(035)

Tuji strokovnjak s poslovnim kovčkom /
(pripravili) Network TwentyOne - prevod Jernej Zoran
Ljubljana: Lisac & Lisac, 2007

Prevod dela: The out-of-the-town expert with the briefcase

ISBN 978-961-6655-10-1

234447360

The Out-of-the-Town Expert With the Briefcase

Copyright © 2006 *Network TwentyOne*

First Published in USA; Publisher: *Network TwentyOne*; All Rights Reserved

Slovenian edition licenced to N-21 d.o.o. Slovenija



VSEBINA

Uvod

Network TwentyOne - Sistem za uspeh

7

1. poglavje

Pelikanovo načelo

11

2. poglavje

Fenomen mrežnega trženja

17

3. poglavje

Skrivnosti so posneli

21

4. poglavje

Modrost neukrepanja

25

5. poglavje

Naredite seznam imen potencialnih članov, potem pa ga dvakrat preverite

27

6. poglavje

Vikend seminar - veliki dogodek

29

7. poglavje

Vpišite sovrstnike in višje

33

8. poglavje

Kako kapitalizirati posel brez denarja

35

9. poglavje

Tuji strokovnjak s poslovnim kovčkom

39

10. poglavje

Navzkrižni ogenj v »crosslineu«

47

11. poglavje

Vselej predvidevajte, da imate slab zadah in ustrezno ravnajte

51



12. poglavje
Negativne stvari zaupajte »uplinu«, pozitivne pa »downlinu«
53

13. poglavje
Globina ali širina?
57

14. poglavje
Registrirajte svojo šibko točko
61

15. poglavje
Razumevanje dinamike podvajanja oz.duplikacije
63

16. poglavje
Igra, ki se ji reče trgovanje
67

17. poglavje
Oddaljena skupina
69

18. poglavje
Ohranjanje čarobnosti
75

19. poglavje
Ali bi resnična težava, prosim, vstala?
79

20. poglavje
Razumevanje ciklov
83

21. poglavje
Bližje ste, kot mislite
87

P.S.
Ta posel je notranja zadeva
93





1 *Pelikanovo načelo*

*»Odločite se, kaj hočete početi.
Potem najдите ljudi, ki to stvar
že uspešno počnejo.«*

- Jim Dornan

Marvin Williams, odlično prodajani avtor, piše o okoljski krizi, ki je doletela obale čudovitega kalifornijskega Montereyja. Dolga leta so tamkajšnji prebivalci kar žareli od ponosa, ko so govorili o pelikanih, ki so letali nad valovi vzdolž njihovih obal. Obstaja razlog, zakaj so se jate zgrinjale prav tam. Ptice so uživale v dobrem življenju. Ko so sledile lokalnim ribičem, ki so svojimi barkami lovili tuno, so se gostile z bohotnimi obroki, za katere se jim ni bilo potrebno skorajda nič potruditi. Pelikanom ni bilo treba loviti rib. Vendar ko so novi okoljevarstveni zakoni ribiče, ki so lovili tuno, spravili ob posel, so se ekologi soočili z nepričakovano posledico: ponosni montereyski pelikani so začeli poginjati.



Tuji strokovnjak s poslovnim kovčkom

Izvedenci, vključno z okoljevarstveniki in morskimi biologi, so prišli v čudovito zalivsko mesto. Preizkusili so množico načrtov, vendar je bilo ptic vseeno čedalje manj. Pelikanom iz kalifornijskega Montereyja je grozilo izumrtje. Rešitev je prišla prav tako nepričakovano kot težava. Biologi so začeli dovažati pelikane s štiri tisoč kilometrov oddaljene Floride. Ne le enega, ampak stotine. Upali so, da se bodo prišleki, ki niso izgubili svoje nagon-ske spretnosti lovljenja rib, sparili z razvajenimi pelikani montereyskega zaliva in da bi nova generacija uspela. A na presenečenje vseh vpletenih na rezultate ni bilo potrebna čakati do prihoda nove generacije. V nekaj mesecih so začeli montereyški pelikani – seveda pod vplivom prišlekov – sami loviti hrano. Ptice so bile rešene.

Načelo ni novo. Tri tisoč let star judovski pregovor pravi: »Kdor se druži s pametnimi, tudi sam postane pameten.« Psihologi pravijo, da prijatelji, ki si jih izberemo, oblikujejo našo usodo. Sociologi ugotavljajo, da so glavni razlog za kriminalno vedenje za nas neustrezni ljudje. Zaradi slednjih se, pravijo, ljudje ponavadi vrnejo za rešetke. Ne glede na to, ali smo v zaporu ali palači, hitro postanemo takšni kot večina. Pritisk enakih, pač.

Bi se radi znebili zasvojenosti z mamili ali alkoholom? Svetovalci vas bodo najprej spravili v podporne skupine, v katerih skušajo enak cilj doseči tudi drugi. In ko vam bo končno uspelo, vas bodo resno opomnili: »Pridobi si nove prijatelje, sicer se bo tvoja težava vrnila.«

Bi radi shujšali? Po vseh Združenih državah klinike za hujšanje rastejo kot gobe po dežju. Udeleženci ponavadi niso navdušeni nad prehrano in telovadnimi programi. To zanje ni nič novega. Vendar pritisk enakih naredi svoje in izkaže se, da je ta pritisk kritični dejavnik na poti do uspeha.



Pelikanovo načelo

Milijarderja Aristotela Onasisa so tri leta pred smrtjo v intervjuju vprašali, kako do bogastva. »Hočete obogatiti?« se je glasilo njegovo retorično vprašanje. »Družite se z bogatimi.«

Ah, tako lepo se sliši. A kako lahko to storimo? Kaj če se bogati ne bodo hoteli družiti z nami? Kaj če ne bomo našli takšnih prijateljev, kakršne si želimo? Sicer pa kako lahko kar odkorakamo proč od starih prijateljev? Kako lahko zapustimo staro sosesko?

Presenetljivo, ampak Onasis je rekel, da težava ni v tem, da bogati ne bi hoteli sodelovati. Trdil je, da je natanko to počel tudi sam. In če bi moral začeti znova brez prebite pare, bi mu še enkrat uspelo. Morda bi se moral oprijeti kakšnega hlapčevskega dela ali živeti v majhnem podstrešnem stanovanju v soseski bogatih, ko bi za isti denar v predmestju dobil bistveno, bistveno več. Morda bi moral narediti kaj neprijetnega ali pa se čez noč preseliti. Kakorkoli že, Onasis pravi, da se da. A več o tem kasneje.

Jim Dornan in njegovi sodelavci so skrivnost uspeha odkrili s pomočjo enkratne različice pelikanovega načela. Ko se je model lastništva samostojnega posla začel uveljavljati na čedalje več področjih po vsem svetu, so podjetni vodje iz te panoge zapravili milijone dolarjev za odpiranje izpostav, najmanj odvetnikov, podjetij za odnose z javnostmi in za urjenje vodij v novih ciljnih državah. Nekateri so se celo povezali z lastniki podjetij iz drugih panog, ki so poznali jezik. Financirali so poslovne operacije in upali, da se bo stvar »prijela«. Vendar manjkajo nekateri odtenki pelikanovega načela.

Dornan ljudi poučuje o treh dejavnikih. Prvič: ne morete pričakovati, da se bodo pelikani kaj naučili od vran. Če hočete ustvariti podjetje v Indoneziji, potrebujete Indonezijce, ne Američanov, Avstralcev ali Britancev.



Tuji strokovnjak s poslovnim kovčkom

Drugič: ti ljudje morajo vedeti, kako loviti. Z drugimi besedami, vaš posel morajo že precej dobro poznati. To pa lahko predstavlja težavo. Če takšnega posla v Indoneziji še ni bilo, kje lahko najdete Indonezijce, ki bi ga zelo dobro razumeli? Odgovor: izobraziti morate nosilce posla, ki so priseljenci v Združenih državah, Avstraliji in drugih evropskih državah, kjer je vaš posel že vpeljan. Še bolj pomembno pa je, da iščete nadarjene Indonezijce znotraj mrež, ki ste jih že ustvarili.

Nekatera omrežja, ki so bila včasih precej večja od mreže Network TwentyOne, so ubrala prav ta pristop. Našli so izkušenega vodjo, ki je znal govoriti jezik nove ciljne države ali se je tam celo rodil. V izobraževanje tega posameznika so potem prvo leto ali dve vložili več tisoč dolarjev. Vendar so takšni poskusi – z redkimi izjemami – propadli.

Zakaj? Ker ljudje niso upoštevali tretjega odtenka razmišljanja pelikanovega načela. Ne pričakujte, da bo en sam pelikan spremenil jato. Da bi vplivali na ptice v montereyškem zalivu, so morali pripeljati več sto pelikanov s Floride. Tako so povečali možnost, da bi se sploh lahko kaj zgodilo. Ljudem se vedno kaj dogaja. Dobijo otroke, nove ponudbe za delovna mesta, se odločijo za nadaljevanje šolanja, se pripravljajo z zakoncem, zbolijo – v slehernem trenutku jih lahko premoti mnogo drugih sprememb. Morda ne boste potrebovali več sto uvoženih pelikanov, zagotovo pa boste potrebovali vsaj nekaj ljudi, da bi lahko drug drugega spodbujali in navdihovali, ko se bodo pojavile težave na novem področju. Ti ljudje bodo ustvarili tudi zdravo medsebojno tekmovalnost, kadar pa bodo zaostajali, bodo drug drugemu pomagali in si nudili potrebno podporo.

Na prav tak način so se trije Indonezijci vrnili domov iz Avstralije in po dveh letih napolnili nogometni stadion s samo-



Pelikanovo načelo

stojnimi nosilci posla. Pet madžarskih izseljencev v Avstraliji je spoznalo skrivnosti posla, potem pa enako stvar ponovilo doma, na Madžarskem. Takšne zgodbe so se ponovile v Turčiji, na Češkem, v Grčiji in povsod po svetu. Danes smo jim priča na Filipinih, v Romuniji, na Kitajskem, v Indiji, Južni Afriki, Skandinaviji in sam Bog ve, kje se bodo še ponovile.

Morda si porečete: »No, to je pa res krasno. Naj mreža Network TwentyOne še dolgo živi in naj še naprej uspeva. Hura zanje! A kaj ima to z menoj, povprečnim človekom, nekom, ki še ni ustvaril svojega omrežja in ki ni izseljenski nosilec posla, ki lahko pomaga ustvariti novo tržišče?«

Odgovor? Na stvar začnite gledati z drugega zornega kota. Se spomnite besed Aristotela Onasisa? Če hočete biti uspešni, se povežite z uspešnimi ljudmi. V tem primeru bo pelikan nekdo, ki je že ustvaril uspešno poslovno mrežo in ki še vedno uspešno posluje. V bistvu išče prav vas. Morda boste morali stopiti v stik s kakšnim uspešnim starim znancem, ki se bo pripravljn povezati z vami. Če takega človeka ne poznate, si boste morda morali poiskati primerne človeka, ki bi vam hotel biti mentor, ali pa nekoga, ki bi vas lahko » uvedel« v pravo skupino. V tej skupini se boste naučili spretnosti in razvili čut za uspeh, vi pa boste navedli imena potencialnih članov ter jim razkazali novo področje.