

# Pracoval jsem v systému multi level marketing

Tomáš Černík

GRANO SALIS NETWORK

2004

[www.granosalis.cz](http://www.granosalis.cz)

Obsah:

[Maloobchodní prodej](#)  
[Obchodování pomocí MLM](#)  
[Roviny styku se zbožím a zákazníky](#)  
[Rovina styku s dealery](#)  
[Motivy](#)  
[Stimuly](#)  
[MLM očima křesťana](#)  
[Náhražka duchovní prázdnoty](#)  
[Jak pomoci lidem, kteří pracují v MLM](#)

*Autor zde prezentuje svůj názor na MLM, který si postupně vytvářel během posledních pěti, šesti let.*

Jistě jste se někteří setkali s tím, že vám někdo nabídnul, abyste s ním spolupracovali na velmi zajímavé práci pro nějakou velmi ambiciózní zahraniční firmu. S velkou pravděpodobností půjde o firmu pracující v obchodním systému, který se nazývá multi level marketing. Překlad tohoto slova mnoho nenapoví: multi = mnoho, více, level = úroveň, marketing = tržní, v tomto smyslu obchodní. Tedy zhruba víceúrovňový obchodní systém.

## **MALOOBCHODNÍ PRODEJ**

Porovnejme s MLM systémem běžný způsob obchodování. Většina z nás se setkává s obchodováním pouze ze strany spotřebitele. Někteří z také víme, jaké to je na straně obchodníka. Běžný způsob obchodování je založen na principu poptávky a nabídky.

Zboží, které je většinou obchodováno na základě poptávky se vyznačuje nezbytností pro potřeby života. Tedy takové zboží potřebujeme každý den a jedná se například o základní potraviny nebo ponožky či trenýrky.

Zboží které je většinou obchodováno na základě nabídky je charakterizováno určitou zbytností pro život, ale může být nějakým způsobem zajímavé. Může být například krásné, nebo nám může nějak pomáhat, nebo nás může bavit. Takovým zbožím může například být zlatý řetízek, barevný televizor nebo osobní automobil.

Informace o existenci takového zboží získáváme většinou z reklamy, která nás denně provází na každém kroku. Firmy, které takovéto zboží vyrábějí, si najímají renomované reklamní agentury, které se snaží pomocí reklamy velmi rafinovanými způsoby vetřít do našeho vědomí informace právě o onom výrobku. Ty serióznější takovým způsobem, že pokud se u vás vyskytne potřeba nějaký výrobek zakoupit, okamžitě si vzpomenete na firmu, která jej vyrábí a dojdete si výrobek koupit. Ty méně seriózní vám rovnou rafinovaně sdělí, že výrobek nutně potřebujete. Nicméně do reklamy jsou výrobci ochotni vkládat miliónové částky.

Důležitým znakem tohoto způsobu obchodování je konkurenční prostředí. Jistě jste si všimli, že jeden druh výrobku, třeba máslo, vyrábí více firem. To má v konečném důsledku dobrý vliv na kvalitu výrobku a také na snižování ceny výrobku. V podstatě lze říci, že konkurence je hybnou našeho trhu. Při vzniku nového výrobku jsou k prosazení na trhu nutné značně velké investice do reklamy s tím, že po určitém čase se reklama prodejem zboží zaplatí. Podobné je to i se vznikem obchodních firem. I zde je nutná investice do reklamy. Jde samozřejmě o daleko menší částky než u výrobců.

## **OBCHODOVÁNÍ POMOCÍ MLM**

Po tomto exkursu se podívejme na systém multi level marketing. Funkce tohoto systému lze rozdělit do dvou rovin. První rovinou je styk s lidmi za účelem prodeje produktu a styk se zbožím, druhou rovinou je pak styk s dealery.

### **ROVINA STYKU SE ZBOŽÍM A ZÁKAZNÍKY**

Zboží prodávané systémem MLM prodávají dealeři, kteří chodí po domovech svých známých a známých svých známých.

Styk s lidmi za účelem prodeje tedy většinou začíná tím, že se k vám pozve váš známý na návštěvu. Přinese si sebou vzorky produktů firmy, a začne svůj monolog,

ve kterém se dozvíte, jaké báječné parametry má onen produkt. Pokud se vám zdá přece jen trochu drahý, vysvětlí vám, že je ve srovnání s jinými podobnými produkty vlastně levný.

Cíl dealera je jediný. Prodat vám produkt i když jej vlastně vůbec nepotřebujete. Jako prostředek pro dosažení cíle používá velmi manipulativní jednání, kdy vás, pokud se necháte, přesvědčí o čemkoli. Šéfové daného MLM však při školeních nepoužívají slova manipulativní jednání, ale asertivní chování, či pozitivní myšlení. V podstatě jde ale o totéž.

Zboží, které se systémem MLM prodává, má určité vlastnosti. Zamysleme se nad kvalitou produktu ve vztahu ke způsobu prodeje. Především zde chybí konkurenční prostředí prodeje a z toho nutně vyplývá i malá snaha, aby zboží bylo konkurenceschopné. Tato absence konkurenceschopnosti by při uvedení na běžný trh měla za následek naprostý propad zboží. Jinými slovy by si v obchodě ani neškrtilo. Tedy s kvalitou jednotlivých produktů je to všelijaké.

Příkladem může být výrobek firmy Amway. Dealer mi vylíčil jak tímto tekutým prostředkem smyji bez většího úsilí i šmír z rukou. Moje zkušenost je taková, že šmír držel na rukou pevněji než prostředek firmy Amway.

Jiným příkladem může být prostředek na hubnutí firmy Herbalife. Působení tohoto prostředku na můj organismus nebudu při mých bohatě přescent komentovat. Zmíním se však o jedné dámě, která byla trochu více než plnoštíhlá. Během čtvrt roku zhubla asi 20 kg. Po jednom roce jsem ji potkal a nevěřil jsem svým očím. Jestliže 20 kg zhubla tak do roka přibrala nejméně 30 kg. Zkušenosti s tímto výrobkem měla i jiná dáma které se během jednoho měsíce natolik rozhodil metabolismus, že jej byla donucena přestat užívat a dva měsíce se dávala dohromady. Toto není z vyprávění, ale obě dámy znám osobně. Samozřejmě by šlo v těchto příkladech pokračovat.

Další vlastností multilevlového zboží je velmi vysoká cena. Cena jakéhokoli produktu prodávaného běžným prodejem je složena z několika dílů.

Základ ceny tvoří zjednodušeně výrobní cena a režie produktu + určité procento, které jde do reklamy výrobku + obchodní rabat velkoobchodu + obchodní rabat maloobchodu + DPH.

U prodeje systémem MLM je to jiné. Základ ceny tvoří opět výrobní cena a režie. Ta však velmi často není nějak velká.

Druhý díl tvoří obchodní rabat dealera ve výši cca 30% z koncové ceny produktu, třetí díl ceny tvoří provize celé sítě nad dealerem. Tato provize je mnohdy mnohonásobně vyšší nežli výrobní cena produktu.

Čtvrtým dílem je povinně ze zákona DPH.

Na tomto srovnání lze vidět, že rozdíl cen výrobních a prodejních je nesrovnatelný. U běžného prodeje se pohybuje řekněme od 30% u potravin až k nějakým 150% u spotřebního zboží.

U multilevlového prodeje se pohybuje i ve výši 7000%. To je například u slevových karet firmy GWC. U spotřebního zboží se pohybuje okolo 1000%.

Jistě tušíte velikou houževnatost, ale také i skrytou motivaci dealerů. S kvalitativními a cenovými parametry se multilevlové zboží prodává velmi těžko. V běžném prodeji je to téměř nemožné a tak se využívá systém MLM. Je samozřejmé, že pokud se má zboží prodat musí existovat určité stimuly nebo jednodušeji páky, kterými je působeno na dealery.

## **ROVINA STYKU S DEALERY**

Dostali jsme se nyní k tomu, abychom si něco pověděli o druhé rovině činnosti systému multi level marketing a tím je styk mezi dealery. Před chvílí jsem mluvil o síti dealerů. Vše začíná asi takto:

Představme si dealera X. Tento dealer se k vám pozve na návštěvu. Po příchodu si s vámi povídá o všem možném, ale naprosto jistě se začne téma rozhovoru velice

rychle stáčet na vaši ekonomickou situaci. Začne se s vámi bavit o nutnosti dostatku peněz k uskutečnění vašich snů a tužeb.

A řekněte mi, kdo po ničem netouží. Někdo chce mít luxusně vybavený byt, někdo chce nosit luxusní oblečení, někdo chce rychlý vůz a někdo třeba krásnou vilu. K uskutečnění těchto snů jsou dozajista potřebné peníze. A vaše ekonomická situace s vaším stavem konta je struna, kterou tito lidé velmi rádi rozechvívají. Existuje velmi málo lidí, kteří jsou spokojeni se svou finanční situací.

Pokud zaberete a necháte se na toto pozlátko nalákat, přijde nabídka ke spolupráci a zároveň pozvánka na prezentaci firmy někam do luxusního salonku. Chci zde podotknout, že multilevloví dealeři se vůbec velmi rádi pohybují v luxusním prostředí. Je to, jak jsem již řekl pozlátko, kterým okolnímu světu ukazují co jsou zač. Na prezentaci je vám vše vysvětleno, sem tam se pak některý z vyšších dealerů blýskne, tím jaký má oblek, či jaké má auto, či jaký má měsíční příjem. Je to velmi chytře udělané. Většina z přítomných neunesla tlak, že oni se mají tak královsky a já jezdím třeba v Trabantu a zaregistruje se za patřičně veliký obnos jako dealer.

Dealeři využívají ve svůj prospěch mýtus vytvořený mezi lidmi o tom, že podnikatel (rozuměj dealer MLM) bývá bohatý a tím i mocný.

Jejich bohatství a moc jsou však velmi relativní. Takových lidí se na prezentacích zaregistruje dle mého odhadu i 50% z přítomných. Později jich bude pracovat mnohem méně. Uvědomme si nyní, že prezentaci nepořádala firma, nýbrž jeden dealer. Pokud je alespoň částečně úspěšný, výtěžek z jedné prezentace budou tak dvě tři pracující osůbky, tedy dealeři. Nemyslete si, že to, že vás dealer pozval na prezentaci, aby vám dal příležitost být také bohatý, je od dealera nějaké dobrodiní. V žádném případě. Je velmi zainteresován na tom, aby jste se zaregistrovali. Jednak z každé registrace má tučnou provizi, i 2000,--Kč za jednu registraci, ale také výhledově mu dealeři pod ním budou vydělávat peníze. Důležité je, že každý dealer má stejnou možnost registrovat pod sebe další dealery.

Jistě tedy již tušíte princip systému MLM. Dealer X má pod sebou několik dealerů a každý z těchto dealerů další své dealery. Celá síť se tedy staví spíše do hloubky nežli do šířky. Jestliže dealer na nejnižší úrovni prodá produkt firmy, každý dealer nad ním v celé hloubce z tohoto obchodu profituje. Zde se rozprostře tisíciprocentní rozdíl mezi cenou výrobní a prodejní. Vše je zastřešeno jednou firmou. Velice známé firmy, které takto pracují na našem území jsou například Herbalife, Amway, GWC, Gemini, LR cosmetics, a mnoho dalších.

## MOTIVY

Přemýšlel jsem o motivech, které celý kolos MLM valí před sebou. Pokud se podíváme na počátek nějakého multilevlu, tak vidíme lidi, kteří drží v ruce produkt, který chtějí prodat. Rozhodnou se pro cestu MLM.

Proč?. Inu proto, že tato cesta je zaprvé jednodušší, zadruhé lacinější a zatřetí přinese nejrychleji zisk. Cesta MLM je jednodušší z důvodu přenesení aktivity na dealery. Lacinější je pro nepotřebu investic do reklamy a tím přinese nejrychleji zisk. Toto jsou velmi dobré důvody pro to, abychom vymysleli stimuly, kterými by se vše hnalo vpřed.

Motivy na straně dealera mohou být úplně jiné. Dealer většinou nedrží v ruce nic, neboli je z chudší vrstvy obyvatelstva. Jako většina z lidí se srovnává s lidmi bohatšími a chtěl by se jim vyrovnat. Zde nastupuje uvědomnění potřeby seberealizace. A vidina bohatství také udělá své. Motiv dealera je na světě a ještě je potřeba se chytit příležitosti. Tuto příležitost rafinovaně nastrčí lidé, motivovaní jinak. Viz výše. V tomto okamžiku jsou splněny všechny podmínky nutné pro chod systému MLM.

## STIMULY

Zmínil jsem se o stimulech, které nutí k takovým výkonům, jako je prodat něco co je předražené a mnohdy k ničemu.

Jde především o stimul přímého působení nadřízeného dealera na dealera podřízeného. Ten velice manipulativně působí na dealera a snaží se využívat slabostí podřízeného. Každý má na něco slabost a tito lidé toho dokážou mistrně využít. Nadřízený dealer je totiž velice zainteresován na hospodářském výsledku podřízeného dealera a celé sítě. Jedna z nejdůležitějších pák je přivést dealera do vědomí naprosté nutnosti dostatku peněz pro úspěšný život.

Pokud tato páka nezabírá, začne používat ony slabosti na které vám zabrnká. Uznejte, kdo z nás má rád, když někdo ukazuje na naše slabosti. Zodpovědně říkám že nikdo. Těmito stimuly je možné dostat podřízeného do názorové závislosti nadřízeného dealera. A takto to funguje v celé hloubce systému. Pravda, někdo je aktivnější a nemusí se mu moc pomáhat, ale běda pasivnějším.

Sám jsem se do jisté míry závislosti v multilevlu dostal, a musím říci že to trvalo velmi dlouhou dobu, než mě nadřízený dealer přestal otravovat. Je velmi těžké se ze závislosti dostat, nejen z této, ale z každé.

Další ze stimulů pro úspěch v tomto bysnyse je studium literatury o pozitivním myšlení, asertivním chování, o psychologii. Úspěšný dealer musí tuto literaturu studovat denně. Dealer musí též navštěvovat přednášky, na kterých je systematicky školen ve výše uvedených oborech.

Čas od času musí také dealer jet na soustředění dealerů. Sám jsem na takovém soustředění byl a musel jsem si zodpovědět zásadní otázky systému multilevelmarketing. Na takových soustředěních v luxusních sálech dochází ke chvástání dealerů. Viděl jsem jak se zvedali jednotliví lidé a chvástali se velikostí svých kont, měsíčními příjmy a tak podobně. Tu zaznělo: "Já jsem si vydělal za poslední měsíc 120 000 Kč", nebo "Já jsem si mohl za půl roku koupit nový silný vůz Mercedes" a podobně.

Pokud ve vás tyto stimuly vyvolaly určité asociace nemýlíte se. Během doby, kdy jsem se multilevlu věnoval, jsem objevil určitou obecnou podobnost s pochybnými sektami. Pokud jste se někdy zajímali o náboženské sekty a o jejich hlavní rysy, tuto podobnost též zjistíte. Když PhDr Zdeněk Vojtíšek CSc, náš známý sektolog na jedné přednášce odpovídal na otázku týkající se poznávacích znamení sekt, řekl, že nejdůležitějším znakem sekty je otázka autorit a svobody. Pokud nám někdo vnucuje nějakým způsobem určitou autoritu a na druhé straně omezuje prostor pro svobodné rozhodnutí, hledání i pochybnosti, pak je třeba být opatrný, s největší pravděpodobností se jedná o sektu.

Pokud shrnu systém MLM, tak dle mých zkušeností vše probíhá dle těchto principů:

1. Nadřízený dealer manipulativně působí na podřízeného dealera a vnucuje mu zkreslený obraz na životní hodnoty



2. Podřízený dealer se musí pro úspěch v byznysu podřídit nadřízenému dealeru vzhledem k jeho finanční zainteresovanosti

3. Dealer je povinen navštěvovat přednášky, na kterých je vyučován o manipulaci, jezdit na soustředění

4. Dealer musí studovat literaturu, případně poslouchat nahrávky, o pozitivním myšlení a asertivním chování,

5. Dealer věří, že to co dělá je správné a věří, že jej tato cesta přivede k úspěchu a učiní jej šťastným.

Jistě, asociace, která vás napadla před chvílí dostala zřetelnější podobu. Ano, takto je organizována většina sekt. Domnívám se, že celý tento bysnyš jde ještě o kousek dál. Dál v tom, že celé obchodování není až tak důležité. Celý zisk z obchodování totiž slouží z velké většiny na financování činnosti organizace.

Náboženský spolek věřících v Hare Kršnu získává prostředky pro svou činnost pouličním prodejem jejich literatury. Svědkové Jehovovi získávají prostředky tím, že členové jsou povinni kupovat jejich literaturu, tu pak rozdají.

Dealeři MLM prodávají své zboží podomním způsobem a získávají prostředky na svou činnost. Oni si totiž ty své statisícové platy nenechají pro sebe. Ony luxusní salonky, oděvy, literatura stojí peněz požehnaně. A tento luxus je pro multilevelmarketing bytostně důležitý.

## **MLM OČIMA KŘEŠŤANA**

Pokud se chceme podívat na MLM očima křesťana, tak si zodpovědně odpovíme, jaké je ovoce, které MLM přináší. Zde není složité pátrání.

První věc, která vás praští do očí je obrovská vytiženost dealerů. S kýmkoli z pracujících dealerů mluvíte, tak slyšíte: "Já nemám čas", případně se dívají do diáře, jestli nenajdou ještě nějakou skulinku v jejich přesně naplánovaném časovém harmonogramu. Tito lidé nemají čas vůbec na nic jiného, nežli na svůj byznys.

Dalším mým poznatkem je postupné přetváření žebříčku životních hodnot dealera nadřizenými. Problém vidím i v naprosté odevzdanosti mysli dealera svému byznysu.

Důležitým rysem MLM v rovině dealerství je pozitivní myšlení. Domnívám se, že pozitivní myšlení lze přeneseně chápat jako pochlebování. Skutečně pochlebování je vidět v MLM velmi často.

Bible v Přísloví 9, 5 říká „ Muž, který lichotí bližnímu, rozprostírá síť jeho krokům.“ Tyto znaky jsem v MLM mohl jasně rozlišit. Žádný dealer MLM nechodí po všech možných místech proto, aby někomu pomohl. Vždy jsem viděl, že chce pomoci pouze sobě. Vše se točí okolo výdělkem pro dealera.

Chtěl bych celou tuto úvahu shrnout několika slovy. Domnívám se, že dealerství v systému MLM se velmi zjednodušeně dá nazvat náboženstvím peněz. Věc MLM je zaměřena na nižší sociální vrstvy obyvatelstva, vzhledem k finanční motivaci. Velmi často se na tento byznys dají lidé nezaměstnaní případně ti, kteří jsou hrubě nespokojeni se svou prací a výdělkem. Bohatému člověku to jistě nemá co říci.

Musím zde poznamenat, že cestu po které každý z nás jde, poznáme podle toho, kde je naše srdce. Jestliže naše srdce patří Bohu, je samozřejmé, že hledáme trvalejší a nadčasové hodnoty. Pokud je naše srdce zaměřeno pouze na hmotné věci, pak je velmi snadné jít touto cestou.

## **NÁHRAŽKA DUCHOVNÍ PRÁZDNOTY**

Domnívám se, že na celý systém MLM je potřeba se podívat ještě z jiného úhlu. Zhruba posledních sto let byl jednou z důležitých taktik boje proti víře v Boha v naší společnosti ateismus. Sledujeme-li vývoj konce dvacátého století, tak zjišťujeme

značný odklon od ateismu. Je to dáno demokracií, ale především vnitřním duchovním vyprázdněním.

Stratégové ateismu zřejmě netušili, že tak, jako nelze být bez stravy tělesné, nelze být bez stravy duchovní. Křesťané samozřejmě ateismus odmítali pro jeho značnou radikálnost. Taktika ateismu byla používána na zmanipulování mas hlavně v sekulární oblasti. Mám dojem, že tato taktika již pomalu přestává být účinná.

Ateismus pro svoji prázdnotu začíná být proto nahrazován jinými kulty. Do popředí vystupují především východní nauky a náboženství, případně směsi různých náboženství a velmi výrazně se dostává ke slovu okultismus a New Age. Je jasné, že se to netýká pouze západní Evropy, ale reálně i nás. Stačí si přečíst některý z bulvárních plátků, či navštívit knihkupectví, nebo si pustit komerční televizi. A MLM je zřejmě jedna z nabídek, jak vyplnit duchovní vzduchoprázdno.

## **JAK POMOCI LIDEM, KTERÍ PRACUJÍ V MLM**

Důležité je, že nezainteresované okolí člověka pracujícího v tomto systému vnímá změnu jeho vlastností velmi záporně. Ještě jsem se neseťkal s tím, že by někdo řekl o svém známém v MLM něco kladného. Naopak, člověk pracující v tomto systému nevnímá tuto práci jako nějaký problém, či jako něco záporného. Cíl, který vidí v blahobytu, mu dává pocit nadřazenosti a nanejvýš se s tím vyrovná tak, že okolí mu jeho úspěch závidí.

Z toho vyplývá nemožnost přesvědčit člověka v multilevlu o nebezpečí jeho počínání. Jde o jakousi relativitu názorů. Obě strany mají totiž pravdu s přívlastkem svoji. Tak tedy jak na to?

Myslím, že je zde v podstatě jenom jedna cesta. Tou cestou je náš individuální život. Každý z nás oslovuje své okolí tím, co v nás je. Jestliže jako křesťané přinášíme do naší společnosti duchovní hodnoty a střízlivé postoje k materiálnímu vábení doby, lidé v okolí to poznají a dost možná po podobném životu zatouží.

Jestliže je v nás zahořklá nespokojenost s ekonomickou situací, těžko těmto lidem pomůžeme a MLM je pak pro ně přijatelným ale stravujícím východiskem.

Tomáš Černík

---

Vážení přátelé, chtěl bych zde citovat zkušenost dlouholetého člena společnosti Herbalife ve Francii.

Myslím, že by to mělo být známo co nejvíce lidem.

Díky za pozornost,

Váš Jan

----

This is just to say something about Herbalife. I take the opportunity to tell you that everything that comes from Herbalife causes addiction!

As a previous supervisor in Herbalife and eater of their magic powder myself I can only warn people about their products! So called natural but I do not see anything natural in this.

I lost about 40 pounds in three weeks with their powder and I felt good for a while; but it started to destroy my kidneys as this powder makes your system weak in the sense that it does not have to make any effort for digestion any more, as it is predigested stuff.

So be warned !

Poree Jean-Jacques  
Valenton, France

Mám-li něco povědět o Herbalifu, pak využívám této příležitosti, abych řekl, že všechno, co Herbalife přináší, působí závislost.

Jako bývalý supervisor v Herbalifu a uživatel jeho kouzelného preparátu, mohu lidi před jeho produkty jen varovat. Jsou nazývány přírodní, avšak nic přírodního v nich nenalézám.

Za tři týdny užívání jejich preparátu jsem zhubl 20 kg; avšak začal mi ničit ledviny, neboť tento preparát oslabuje Váš systém v tom smyslu, že že již nevyvíjí velké usilí pro trávení, poněvadž je to již předtrávená hmota.

Velmi Vás před tímto přípravkem varuji!

*(volný překlad ŠK)*