

OTDK-dolgozat

2025.

BUDAPESTI GAZDASÁGI EGYETEM
PÉNZÜGYI ÉS SZÁMVITELI KAR

**ÁLOM VAGY ÁMÍTÁS? A MAGYAR EGYETEMISTÁK MOTIVÁCIÓI
ÉS TAPASZTALATAI AZ MLM VILÁGÁBAN**

**DREAM OR DECEPTION? THE MOTIVATIONS AND EXPERIENCES
OF HUNGARIAN UNIVERSITY STUDENTS IN THE WORLD OF
MULTI-LEVEL MARKETING**

Pongrácz Noémi, László Balázs

Konzulens: Prof. Dr. Bakacsi Gyula

Kézirat lezárásának dátuma: 2024.11.04

TARTALOMJEGYZÉK

BEVEZETÉS	1
1. SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS	2
1.1 AZ MLM RENDSZEREK FELÉPÍTÉSE, MŰKÖDÉSE	2
1.2 MLM RENDSZEREK ELŐNYEI, HÁTRÁNYAI ÉS ELLENTMONDÁSAI	7
1.3 KORÁBBI KUTATÁSOK HIÁNYOSSÁGAI.....	11
2. MÓDSZERTAN	13
3. KULCSSZAVAK CSOPORTOSÍTÁSA.....	15
3.1 HONNAN SZEREZTEK TUDOMÁST.....	15
3.2 ELŐNYÖK, VONZÓ TÉNYEZŐK.....	16
3.3 NEGATÍV TAPASZTALATOK	24
3.4 SZÜKSÉGES DOLGOK.....	27
3.5 CÉLKITŰZÉSEK	28
3.6 TANÁCSOK.....	31
4. TÁRGYALÁS.....	33
4.1 HONNAN ÉRTESÜLT A LEHETŐSÉGEKRŐL?	33
4.2 MIK VOLTAK A VONZÓ, MOTIVÁLÓ TÉNYEZŐK?.....	34
4.3 MILYEN NEGATÍV TAPASZTALATAI VANNAK EZZEL KAPCSOLATBAN?	37
4.4 MI SZÜKSÉGES A SIKERHEZ?.....	39
4.5 MILYEN CÉLOKAT SZERETTEK VOLNA ELÉRNI?	39
4.6 ÖSSZEGZÉS	41
5. KONKLÚZIÓK, KÖVETKEZTETÉSEK	42
5.1 POZITÍV EREDMÉNYEK.....	43
5.2 NEGATÍV EREDMÉNYEK	43
5.3 ÖSSZEGZÉS	46
6. JAVASLATTÉTEL.....	46
ÖSSZEFOGLALÁS.....	49
IRODALOMJEGYZÉK.....	
MELLÉKLETEK	

BEVEZETÉS

Kutatásunk elsődleges célja, hogy egy átfogó és egyszerűen értelmezhető leírást biztosítson a kutatók, szakemberek és vizsgált célcsoportok számára a huszonegyedik század egyik legismertebb jelenségéről. Fontos célunk továbbá, hogy minél több információ álljon rendelkezésre ezen korosztály számára, így reálisan tudjanak mérlegelni, hogy megéri-e beszállniuk ilyen üzletekbe. Ebben szeretnénk mi is segítségünkre lenni.

Az MLM az elmúlt évek során prominenssé vált azon fiatalok körében, akik jövőbeni terveiken dolgoznak és a sikert kergetik. Különösen vonzó ez az egyetemista (18-25 éves) korosztály számára, akik tanulmányaik mellett szeretnék jövedelemre szert tenni. Ezt a korosztályt fogjuk vizsgálni kutatásunkban.

A fő kérdés, amit szeretnénk körbejárni: Mi okozza az MLM vonzóságát az egyetemista korosztály számára? Erről szeretnénk egy átfogó képet kapni, kitérve arra, hogy mennyire valósak az ígéretek, amiket ezek a cégek próbálnak eladni; mennyire válnak be az ehhez fűzött remények; illetve, hogy milyen előnyökkel és hátrányokkal jár az MLM.

A COVID-19 járvány óta különösen megnőtt azon emberek aránya, akik érdeklétté váltak a témában. Ez a jelenség az iskola/munka elhanyagolásához is vezethet a sikerek mellett, így kutatásunk során szeretnénk azt is vizsgálni, valójában mennyire összeegyeztethető ez a tanulmányokkal, mennyire tudják helyén kezelni ezt a fiatalok, és ebben a formában ez mennyire éri meg nekik. Egyre gyakoribbak az online felkeresések, akár valós lehetőségekkel, akár hamis félrevezetésekkel. Mindezeket figyelembe véve úgy gondoljuk, hogy a téma releváns egy összefoglaló kutatásban való vizsgáláshoz.

Ennek érdekében esszenciálisnak tartjuk a témához vonatkozó szakirodalmak alapos megismerését és az MLM módszer mögötti rejtélyek feltárását. A témához kapcsolódó korábbi kutatások tüzetes elemzése, emellett magát az MLM-et sikeresen vagy sikertelenül használó személyek megismerése és tapasztalataik feltérképezése szintén fontos elemét képezi a kutatáshoz szükséges háttértudás elsajátításának.

Hipotézisünk az, hogy ezen vállalatok sikerének titka abban rejlik, hogy gyorsan, könnyen elérhető meggazdagodást ígérnek a fiataloknak, és mindezt flexibilis munkaidőben. Mivel sok diáknak tanulmányaik mellett „rendes” állás nem férne bele az idejébe, így ez kézenfekvőnek tűnik, gyorsan kapnak a lehetőségre.

Ezt a feltételezésünket szeretnénk körbejárni a kutatásunk során és kideríteni, hogy valójában így van-e.

1. SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS

1.1 AZ MLM RENDSZEREK FELÉPÍTÉSE, MŰKÖDÉSE

Hogy pontosan megértsük a Multi Level Marketing vonzóságát, fontos, hogy kellően ismerjük annak felépítését és működését is. Az MLM a közvetlen értékesítés egy fajtája. Ez a fajta értékesítési módszer körülbelül az emberi civilizációval egyidős és fontos gazdasági szerepe van. A Közvetlen Értékesítők Szövetsége (DSA) meghatározása szerint: „A közvetlen vagy direkt értékesítés üzlethelyiségen kívüli személyes eladást jelent. Személyes eladás, mivel a termékforgalmazó és a leendő vásárló személyesen találkozik az áru bemutatásakor, illetve átadásakor. Üzlethelyiségen kívüli eladás, mivel a fogyasztási cikkek és szolgáltatások megismertetése a vevővel annak otthonában vagy munkahelyén, esetleg más személy otthonában, szervezett bemutatón történik.” (Közvetlen Értékesítők Szövetsége, 2004).

A közvetlen értékesítésen belül két típust különböztetünk meg:

Single Level Marketing: Itt az értékesítő bevétele az általa generált eladásokból keletkezik. Nem tudja megtöbbszörözni a bevételét más értékesítők szponzorálásával. Így az disztribútorok jutaléka a teljesítményükön múlik.

Multi Level Marketing: Ebben a rendszerben az értékesítő a cég terjesztőjévé válik, és toborozhat más disztribútor tagokat a saját szponzorálásba (alvonalába/downline-jába). A felsővonalbeli (upline) terjesztő így az egész csapat eladásai alapján generál bevételt. Az alvonalban lévők segítenek növelni a teljes értékesítést, így lehetővé teszi a felsővonalbeliek számára, hogy magasabb jutalékot szerezzenek (Jain et al., 2015).

Az MLM-et már sokan sokféleképpen próbálták definiálni. Mi a kutatásunkhoz azt a definíciót vesszük alapul miszerint Multi-Level Marketing egy utat biztosít arra, hogy az adott, erre a rendszerre alapuló vállalat disztribútorai termékeket és szolgáltatásokat adjanak el és részesedést kapjanak nem csupán saját, de a direkt és indirekt downline-jaik eladásaiból is (Gitonga & Kilonzo, 2018).

Az MLM eredetét illetően különböző kutatók különböző időpontokat neveznek meg. Legkorábban az 1920-as, 1930-as évek környékére datálják, ugyanis akkor már létezett a Nutrilite vagy a California Parfum Company, amit ma már Avonként ismerhetünk (Pareja, 2008). Más vélemények szerint az 1940-es években bontott szárnyat ez a forma a California Vitamin Company indulásával (Attri, 2011). Ám vannak, akik ettől még későbbi időpontot mondanak, ugyanis 1959 volt az az év, amikor a Nutrilite két alkalmazottja megalapította az

Amway-t, ami aztán 1972-ben felvásárolta a Nutrilite-t is (Xardel, 1994). 1994-től az Amway az egyik legnagyobb MLM cég a piacon (Jain et al., 2015). Azóta ez az egyik leggyorsabb ütemben növekedő üzleti modell, amelyben jelenleg körülbelül 16 millió ember vesz részt (Steven, 2024).

De ahhoz, hogy valaki sikeres tudjon lenni ebben a rendszerben, fontos, hogy megértsük annak működését.

Az ilyen rendszerek alapja a már korábban említett downline rendszer. Ahhoz, hogy valaki pénzügyi előnyhöz juthasson a csatlakozása után, két módszert alkalmazhat: az adott cég termékeinek eladására fókuszál, ezzel egy szignifikánsan kisebb vagyoni háttérrel biztosítva magának, több munkán és erőfeszítésen keresztül; vagy olyan embereket keres a rendszer hierarchiájában maga alá, akiknek az eladásaiból és az ő alattuk lévő eladók eladásaiból részesedést kap. Viszont a második szinten lévő is ugyanúgy toborozhat maga alá embereket a saját alvonalába, akiktől majd ő is jutalékot kap. A lánc legfelső embere minden alsóbb szinten lévő után kap jutalékot, de értelemszerűen ez annál kisebb összeg, minél távolabb van tőle az adott terjesztő (Taylor, 2011). A hálózat építő módszer jóval kifizetődőbb nem csupán a bevétel mennyiségének tekintetében, de a befektetett időt és munkát nézve is. Ennek egyszerű magyarázata, hogy egy downline passzív bevételt biztosít az ő upline-jának akkor is, ha az upline-nak nincsen valós hozzájárulása az eladáshoz (Clegg, 2000).

Az MLM a szponzor, más szóval csapatvezető és a downline-jai közötti bizalomra épül. Mikor valaki bekerül az üzletbe partnerré válik azzal, aki bevonta őt. Innentől a céljaik elérésében közösen kell dolgozni és az együttes munkájukon múlik annak elérése. A csapatvezető igazi példakép lesz, és még azután is így fognak rá tekinteni a downline-jai, miután már ők maguk is elsajátították az üzleti készségeket (Christensen, 2008).

Az MLM-ben nagyon nagy hangsúly van az emberi kapcsolatokon, nemcsak olyan értelemben, hogy fontos a bizalmi jó viszony a szintek között, hanem az értékesítés során is elsősorban a disztribútor személyes hálóját célozza meg. Ez a fajta üzletmodell lehetőséget biztosít a cégeknek arra, hogy kapcsolataikon keresztül promotálják a termékeiket a lehetséges ügyfelek számára. A Network Marketing és az ismerősi ajánlások használatával a vállalat megspórolhatja a reklámozás költségét. A potenciális vásárló sokkal nagyobb érdeklődést mutat az olyan termékek iránt, amit nem idegenek ajánlanak neki (Jain et al., 2015).

Ezen felül ezek a vállalatok arra ösztönzik a disztribútoraikat, hogy toborozzanak embereket baráti és családi kapcsolataikból, így vonják be a hozzájuk közel álló embereket is a

rendszerbe. Ezek a vállalatok ugyanis arra törekednek, hogy nagyon erős kötelék legyen a régi és az új tagok között, ezzel is visszacsatolva a bizalom fontosságára (Follin, 2020).

A 2000-es évek után egyre gyorsabban alakultak át ezek a kapcsolatok, kapcsolódások. Míg előtte inkább a házalós módszer volt gyakori, az internet terjedésével ezt inkább az online térben való „kopogtatás” váltotta fel, ezzel kialakítva új technikákat a toborzásra. Leggyakrabban a formálisabb módszerek helyett Messengeren vagy más közösségi média platformon keresik fel potenciális downline-jait, ezzel egy közvetlenebb érzést keltve bennük. Rendszerint baráti módon történik a közeledés; akár heteken, hónapokon keresztül folytatott beszélgetések keretében győzik meg őket, hogy csatlakozzanak, nem csupán munkaügyi, de magánéleti beszélgetéseket folytatva (Follin, 2020); (Crimmins, 2021). 2019-ben a koronavírus megjelenésével, illetve az ennek következtében kialakuló egyre nagyobb munkanélküliséggel nagyobb hangsúlyt kaptak az otthonról végezhető munkák, így az MLM is több helyen tört utat magának, olyan emberek kezdtek bele, akik eddig nem is gondoltak erre (Crimmins, 2021). Sok ilyen cég kovácsolt magának hasznát az emberek félelméből és bizonytalanságából, amire pluszba még rájött a nagy munkanélküliség, és az otthonról végezhető munkák felértékelődése.

Ezek népszerűsödésével jobban felerősödtek az ezzel kapcsolatos kételyek is. Azonban fontos kiemelni, hogy az multilevel marketing és az illegális piramisjáték két külön dolog, kutatásunkban nem is szeretnénk ezeket egy kalap alá vonni. Fontos ugyanakkor a kettő tartalmi és fogalmi elhatárolása egymástól.

„Az MLM egy olyan módja a termékek és a szolgáltatások terjesztésének, ahol a disztribútor a saját értékesítéseiből, illetve a direkt és indirekt downline-jai után kapott jutalékból szerez bevételeket. A tagok az üzlet bármely szintjén bevételhez juthatnak a cég termékeinek vagy szolgáltatásainak értékesítéséből, anélkül, hogy új tagokat kellene toborozniuk. Ezzel szemben a piramisjátékok csak a tagok toborzásán alapulnak, és nincs valós termék vagy szolgáltatás, amit kínálni lehetne és ami alapján üzletet lehetne létrehozni. Ez a vállalati forma nem fenntartható, többnyire pénzek cseréléséből áll, általában regisztrációs díj formájában. A piramisjátékból csak azok tudnak pénzt keresni, akik a piramis tetején állnak, ez csaláshoz és a társadalom félrevezetéséhez vezethet.” (Gitonga & Kilonzo, 2018). Éppen ezért tekintik sok országban illegálisnak az ilyen fajta sémákat, és vezettek be rájuk szigorú törvényeket és szabályozásokat.

A piramisjátékban részt vevő tanácsadók rendszerint megtévesztő ígérekkel, hamis reményekkel próbálhatnak másokat toborozni. Gyakori, hogy arra ösztönzik őket vásároljanak minél több terméket, akár többet is mint, ami felhasználható, hiszen ők majd így nagyobb jutalékot kaphatnak utánuk. A piramisjátékok gyakran folyamatosan kiadást igényelnek, beleértve a regisztrációs díjakat, a képzések és az anyagok költségeit, valamint a díjak egyéb formáit; ez egyszerűen egy másik módja annak, hogy a vállalkozás profitáljon a tagjaiból (Federal Trade Commission).

“Mi az a piramisjáték?

A 2010. évi verseny- és fogyasztóvédelmi törvény (Cth) (Referred to as the Australian Consumer Law (‘ACL’)) 45. szakasza úgy határozza meg a piramis sémát, mint:

...egy séma, amely mindkét jellemzővel rendelkezik:

- a) a programban való részvételhez néhány vagy az összes új résztvevőnek biztosítani kell a rendszer egy másik résztvevőjének/résztvevőinek a következők egyikét (részvételi díj):
 - i) pénzügyi vagy nem pénzügyi előny a többi résztvevőnek/résztvevőknek, vagy azok javára;
 - ii) pénzügyi vagy nem pénzügyi előny részben vagy a többi résztvevőnek/résztvevőknek és a másik személynek vagy a másik személynek a javára;
- b) a részvételi díjakat teljes egészében vagy jelentős mértékben az új résztvevők felé nyújtott kilátás idézi elő, hogy a további új résztvevők rendszerének bevezetésével kapcsolatban jogosultak lesznek a következők valamelyikére (toborzási díj)
 - i) pénzügyi vagy nem pénzügyi előny új résztvevők számára vagy javára;
 - ii) pénzügyi vagy nem pénzügyi juttatás részben új résztvevőknek vagy azok javára, részben pedig más személyeknek vagy mások javára.”

Az FTC (Federal Trade Commission=Szövetségi Kereskedelmi Bizottság) is részletes útmutatást készített, hogy felhívja a figyelmet a csalásra utaló jelekre (Federal Trade Commission (n 4)).

A piramis sémák felépítése erős hasonlóságot mutat az MLM-ekhez, hiszen a downline rendszert használja, azonban ott nem a termékek vagy szolgáltatások értékesítése van a középpontban. Ezek a sémák fenntarthatatlan rendszerek, melyek a konstans toborzásra

alapoznak, hogy a piramisban feljebb elhelyezkedő tagok, akik általánosságban a vállalat megalakulása idején csatlakoznak, az újonnan jelentkezők csatlakozási díjából kapott jutalékokból meggazdagodhassanak. Miután elfogynak a beszervezhető új tagok, a szervezet összeomlik, ezzel azok, akik alatt sok downline tag volt, ugyan változó mértékben, de profittal távoznak, míg azok, akik később csatlakoztak veszteséggel távoznak. Ez természetesen illegális, ezért is övezik aggodalmak és támadások a különféle MLM-eket, hiszen ők is erre a piramis alapú rendszerre építenek, ahol a hierarchiában való elhelyezkedés és a keresett pénzösszeg egyenesen arányos; ezzel ellentétben, a hiedelmeket megcáfolva, a piramis alsóbb szintjein lévők bevételei ritkán tükrözik a befektetett munkájuk mennyiségét (Follin, 2020).

Az utóbb említett negatív hiedelmek ellenére mégis rendkívül sokan csatlakoznak MLM-ekhez, és gyakran válnak belőlük hosszú távú tagok; ennek oka viszont a rendszer interdiszciplinaritásának részletes lebontását igényli. A toborzás alappilléreit képezik: a célcsoportok kijelölése; különböző, kiépített kommunikációs rendszerek használata; nagy ígérek, sikertörténetek motivációs anyagként való felhasználása (Follin, 2020). Egy Multi-Level Marketingre alapuló szervezet gyakran előre kijelöl, meghatároz egy célcsoportot, akikre az új tagok keresése során fókuszálni fognak: ezek közé tartozhatnak a finansziális szempontból szegényebb régiók lakosai, otthon tartózkodásra kényszerített anyák, etnikai kisebbségek és kiadásokkal küszködő egyetemista diákok. Olyan pénzügyi forrásnak tűnhet egy ilyen szervezet, mely lehetőséget biztosít a számukra, hogy önállóságot, stabilitást vagy gazdagságot érjenek el. Ezekkel a módszerekkel erős bizalmi kapcsolat alakul ki a piramis belső rétegei között, egy családias, támogató környezetet alkotva, akik legfőbb alapvető közös vonásuk az MLM-ben való részvételük, így ez válik a központi témává ebben a környezetben. Az ilyen kapcsolatok erősek és permanens változásokat okozhatnak egy emberben és elképzeléseiben, amikor valaki elkezd hinni a téma, ötlet, rendszer valóságában. Természetesen külső szemlélők számára rendszerint szemet szúr egy ilyen drasztikus változás, legfőképp a családtagok körében. Ez konfliktusokhoz is vezethet, ami vagy megerősítheti a személy hitét a rendszer működésében, vagy meg is cáfolhatja azt.

MLM-ek számos egyéb lehetőséget is biztosítanak a résztvevőik számára, hogy egy befogadó közösség tagjai lehessenek, akár személyes, akár szakmai kapcsolatok kialakítására fókuszálnának. Konferenciákon, képzéseken és mentoráláson keresztül esélyt adnak a tagok számára fejlődésre, új célok kialakítására, melyek eléréséhez természetesen nagy mértékben hozzájárulnak, így az egyéni eredmények sokszor asszociálhatók az adott MLM által felajánlott segítségekkel (Dixon et al., 2023). Azonban vállalkozói szerepkörbe sorolhatóság folytán a

szervezet nem vonható felelősségre a személyes bukás okán, egy olyan elképzelést létrehozva az egyénben, hogy ha nem sikeres a munkájában, akkor az az ő saját hibája, elhatározottságának, szorgalmának hiánya (Taylor, 2011).

A tendenciák és statisztikák szerint az MLM-be csatlakozók túlnyomó része pénzügyi veszteséggel távozik a cégekből, ebből következik, hogy az újonnan csatlakozók ennek ellenkezőjéről való meggyőzése esszenciális (DeLiema et al., 2018). Ebben fontos szerepet játszik az utóbb említett stratégia, ahol elhitetik az emberrel, hogy a teljesítmény kizárólag az egyén szorgalmán múlik, emellett a már korábban említett motivációs sikertörténetek mellett, a személyes viszonyból adódóan az MLM-ek egyik legfőbb alapelve fogalmazódik meg, a bizalom fontossága (Makore et al., 2023).

1.2 MLM RENDSZEREK ELŐNYEI, HÁTRÁNYAI ÉS ELLENTMONDÁSAI

Az MLM rendszerek számos előnye közé tartozik a már többször is említésre került viszony az alvonalbeli és a felsővonalbeli tagok között. A bizalmi háló kialakítása az alapja a toborzásnak, enélkül az új tagok csatlakozásának esélye nagymértékben csökkenne. Ehhez használják az informális kommunikációt, melyek közül a leggyakoribbak a Facebook, Messenger és Instagram (TikTok nemrégiben betiltott minden MLM-ekkel kapcsolatos tartalmat) (Crimmins, 2021); a konstans megerősítés és meggyőzési próbálkozások: ha valaki nem szeretne csatlakozni egy MLM-be, a felsővonalbeli tag gyakran hosszú ideig próbálkozik rávenni, melynek eszközévé válik egymás személyes életében való segítségnyújtás, megértő tanácsadás és informálódás is. A személyes viszonyt kihasználva már nem csupán a tradicionális marketing stratégiák segítségével lehet az új potenciális downline-t meggyőzni, hanem a kapcsolaton keresztül szerzett információk kihasználásával sokkal személyesebbé lehet tenni a csatlakozás lehetséges előnyeit, akár egy családtag orvosi számláinak vagy a tanulmány fedezésének esélyével (Makore et al, 2023).

A csatlakozás után sem változik a helyzet, az MLM-ek legtöbbször támogató közösségek formájában küzdenek az egyéni sikerért. A csapatépítés kulcsfontosságú eleme ennek a folyamatnak, mely előadásokon, konferenciákon és informális összejöveteleken keresztül történik (Makore et al., 2023). A konstans visszajelzések halmaza a csatlakozást követő kezdeti időszakban, az upline-nal való személyes viszony, a motivációs történetek és az MLM atmoszférája vezethet ahhoz, hogy a felsővonalbelit egy példaképként tekintse az alvonalbelije, akár azután is, hogy már ő is elsajátította a meghatározó képességeket és saját downline-okkal rendelkezik. Mindezekből adódóan egy újabb motivációs faktor csatlakozik az MLM-ben való

maradáshoz, a közösség minősége, fontossága, mely akár a pénzügyi veszteségek után is egy nyomós érv lehet a maradás mellett és további reményeket táplálhat az adott személyben (Taylor, 2011).

Az előző bekezdések tartalmából adódóan jogosan lehet levonni azt a következtetést, hogy ez a rendszerben maradást nyomatékosító módszer; a személyes, bizalmi kapcsolat kialakítása végeredményül az új tagnak csupán előnnyel szolgál. Egy befogadó közösség a mai társadalomban nagy erővel bír és kardinális mindenki számára, így egy ilyen munkaközösség igen csalogató, még a tapasztalható vagyoni veszteségek ellenére is. Értelemszerűen, a jelenségnek két oldala van: az ilyen szintű elköteleződés egy szervezet iránt számos esetben hasonlíthat a szektákhoz is, a szakirodalmi kutatás során gyakran találkozhattunk ezzel a kifejezéssel nyomós alátámasztásokkal. Olyan viselkedésre is kényszerítheti az adott személyt, melyet akár később sem realizál, például a már korábban említett erőszakos toborzás, ahol akár családtagokra próbálja ráerőltetni a csatlakozást (Follin, 2020). Ehhez a motivációt adhatja az egyéni vagyonszerzésnek a vágya is (a downline rendszernek köszönhetően) vagy a hamis, vak hit, hogy ez a szervezet olyan lehetőségeket kínál mindenki számára, amit máshol nem kaphat meg.

Az MLM-ek és szekták közötti párhuzam a kilépéstől és panaszok benyújtásától való félelemben is meglátszik (Taylor, 2011). Mivel a családtagok és egyéb ismerősök beszerzése egy gyakori jelenség és a legtöbben így kezdik el a toborzásukat, így panaszbenyújtás esetén ez kellemetlen helyzetet alakíthat ki az elégedetlen tag és az őt beszerző terjesztő között, ezzel akár családi, baráti konfliktusokat is előidézve. Ez a kilépés esetében szintén jelen van: egy befogadó, személyes, közeli közeg otthagynak kifejezetten komplikált és magával vonhat megvetést, kapcsolatok megromlását vagy akár komolyabb következményeket is (kirúgás, kitagadás stb.).

Az ehhez kapcsolódó aggályok egy másik meghatározó, prominensebb formája arra az elvre alapszik, hogy az adott személy által megkeresett pénzösszeg, a sikeressége csupán saját magán múlik. Ez az elképzelés egy egyenes korrelációra utal a befektetett munka és az eredmény között (Dixon et al., 2023). Az MLM lehetőséget ad a tagok számára, hogy vállalkozóként tudjanak működni a szervezet részeként: ez magába foglalja a flexibilis munkaórákat, miszerint mindenki maga dönti el, hogy mikor és mennyit dolgozik; az otthonról végezhető munka lehetőségét; az időmenedzsment képességének fejlesztését. Ezáltal több időt tölthet egy diák a tanulmányaira koncentrálnak, az MLM-mel csupán akkor foglalkozva, amikor

szabadideje van, vagy egy anyukának maradhat ideje, hogy elég minőségi időt töltsön a gyerekeivel a munka mellett is (Jain et al., 2015).

Az otthonról dolgozás lehetősége lehetővé teszi az önfejlesztést és az olyan képességek kiterjesztését, mint az időmenedzsment, az otthoni munkakörülmények megteremtése, elhatározottság, fegyelem és szorgalom, hiszen a teljes szabadságot kínáló rendszerekben esszenciálisak ezek a készségek a siker elérésének érdekében. A teljes szabadság egy igen vonzó különlegessége az MLM-eknek, melynek hátrányai és ambivalenciái csupán később figyelhetők meg.

Az egyenes korreláció a bevétel és a befektetett munka között látszólagos logikussága ellenére a valóságban a legtöbb szakirodalom kiemelte, gyakran konkrét adatok segítségével, hogy ez nem igaz. A legtöbben, akik MLM-ekhez csatlakoznak, pénzügyi veszteséggel távoznak, akár több hónapos, éves befektetett munka után is (DeLiema et al., 2018). Ez egyértelműen maga után vonja, hogy a korábbi kijelentés, melyet MLM-mek gyakran használnak mottójukként, hamis. Így az egyetlen indok az elv használata mögött, hogy ez egyfajta immunitást is biztosít az adott szervezet számára. Miután valaki pénzügyi deficittel távozik képtelen az MLM-et hibáztatni a veszteségéért, hiszen, ha több időt áldozott volna munkára, akkor nagyobb profittal távozhatott volna. Ez a fajta hozzáállás biztosítja az MLM-ek mögötti veszteségek és átverések relatív elhanyagolását.

A vagyoni veszteségekkel és nyereségekkel kapcsolatos valós adatok elrejtése esszenciális az új tagok szerzésének érdekében. Több szakirodalom is rámutatott arra a tényre, hogy a realisztikus adatok birtokában a csatlakozási ráták és a toborzások sikeressége szignifikáns mértékben csökkenne (Taylor, 2011).

Frissen diplomát szerzett személyek rendszeresen küzdenek olyan nehézségekkel, hogy az ő tanulmányi szintjeiknek megfelelő állások megszerzéséhez akár több éves munkatapasztalatot várnának el a munkáltatók (Shen, 2023). Az egyetemisták számára így mérvadóvá válik az egyetemi évek alatt végzett munka mennyisége és minősége a jövőbeni elhelyezkedésre való tekintettel. Erre kitűnő lehetőséget kínálnak az MLM-ek, amik a számos elsajátítható készség és kompetencia mellett munkatapasztalattal szolgálnak minden tag számára. A már említett kommunikációs készségek mellett az MLM rendszerekben való részvétel megköveteli az egyéntől, hogy képes legyen saját magára támaszkodni és egyedül keresni új tagokat, foglalkozni velük, segítséget nyújtani a számukra, ugyanakkor elakadás esetén iránymutatást ad. Fejleszti a problémamegoldó képességet, mely elengedhetetlen az

esetlegesen adódó downline tagoknak való segítségnyújtáshoz. A legtöbb ilyen szervezetben nagy hangsúlyt fektetnek a csapatmunkára és az összedolgozásra, formális és alkalomadtán informális rendezvényeken, konferenciákon, összejöveteleken keresztül, melyek nagy előnnyel szolgálhatnak a későbbi munkakeresési folyamatokban.

Az ilyen együttműködések, szemináriumokból adódó tapasztalatok olyan fontos készségekhez kínálnak fejlődési lehetőséget, mint a vezetői státuszban való elhelyezkedés, az idegenekkel való kollektív prezentálás és egy egyéni vállalkozás építése, fenntartása (Makore et al., 2023). Emellett lehetőséget biztosítanak a régi és új tagok megismerésére és olyan professzionális kapcsolatok kialakítására, melyek akár nemzetközi szinten is számottevő előnyben részesíthetnek bárkit a munkaerőpiacon való elhelyezkedésben. Az MLM-ek hálózata természetéből adódóan sok embert vonz és kiterjedt hálózatok alakulnak ki az upline és downline tagok, potenciális tagok és a piaci célcsoportok között. Ez a hálózat értékes, kiaknázható lehetőség különösen az egyetemisták számára, akik kapcsolatok nélkül nehezen tudnának elhelyezkedni az egyetemi éveik után (Shen, 2023). De fontos, hogy árnyaltan lássuk a képet és tisztában legyünk azzal, hogy későbbi elhelyezkedés szempontjából gyakran akár kockázatos is lehet csatlakozni MLM-ekbe. Ennek oka downline rendszereken alapuló szervezeteket övező kritikák, ellentmondások és ambivalens vélemények, melyek alapjául szolgál a szakirodalom által hangsúlyozott és már korábban megjegyzett piramis-sémákkal való hasonlóságuk. Az hosszútávú tagok, egyetemben a rövidtávúakkal gyakran részesülhetnek diszkriminációban egyéb munkák keresésekor csupán az MLM-ek rendszerekkel kapcsolatos negatív konnotációkból adódóan, mely sok esetben egy jogos aggodalom a munkáltatók felől. Az ilyesfajta visszautasításoktól való félelem is meghatározó szerepet játszik az MLM-ektől való távolmaradásban, kifejezetten a fiatalok körében (Shen, 2023).

Ezek a csatlakozás, kilépés és a csatlakozástól való tartózkodás legfőbb okai, melyek a szakirodalomban a legnagyobb figyelmet kapták és az adatokat a legkiemelkedőbb mértékben befolyásolták. Természetesen vannak más motivációi is az újonnan csatlakozó tagoknak, például az adott MLM által disztribútorokon keresztül terjesztett termékekre kínált leárazások, melyek nyomós okként szolgálhatnak az egészséggel kapcsolatos termékek esetében, melyek a szegényebb rétegek számára nehezen fizethetőek meg (DeLiema et al., 2018). Az MLM-ek által hirdetett termékek rendszeresen megkérdőjelezhető forrásokból származnak, és a reklámozásban használt adatok is gyakran szolgálnak hamis információkkal, mely független ellenőrző szervezetek által bizonyítható.

A szakirodalom alatt elemzett kutatásokból azt a következtetést lehet levonni, hogy a csatlakozók nagy százaléka nem tájékozott (DeLiema et al., 2018). Így egyértelmű, hogy ha prominensebbek lennének az MLM-eket részletesen vizsgáló kutatások, a rendszer sikere szignifikáns mértékben csökkenne. Emiatt is ilyen fontos az immunitás, melyet az ilyesfajta cégek nagy energiabefektetéssel próbálnak elérni.

Emellett rámutattak az elemzett kutatások arra is, hogy az MLM-eknek bármennyi előnye is van, mindig vannak nyomós hátrányaik is, amiket csak nagyfokú utánajárással lehet kellően jól mérlegelni. Ez a tendencia megköveteli a további kutatásokat, a téma terjesztését és az eddigi tanulmányok által nem lefedett témák elemzését, hogy a fiatalokra és sebezhető csoportokra ne jelenthessen potenciális veszélyt.

1.3 KORÁBBI KUTATÁSOK HIÁNYOSSÁGAI

Az elemzett szakirodalmak rávilágítottak az MLM-ek működési, felépítési hibáira, előnyeire és a javítandó területekre, ugyanakkor az egyetemistákkal kapcsolatos témákban számos hiányosságra lehettünk figyelmesek, melyek kiemelkedően fontosak, kifejezetten a mai társadalomban. A kutatások túlnyomó része a felépítésre, történelemre fókuszál, vagy konkrét felépítésbeli, pénzbeli, foglalkoztatottsági adatokat helyezi előtérbe. Ezzel figyelmen kívül hagyva specifikusan az egyetemisták csoportját és az MLM-ekben való részvétel, befolyásolás és egyéb faktorok által rájuk gyakorolt pszichológiai és társadalmi hatásokat.

Az egyik fontos befolyásoló eszköz, mely lehetőséget biztosít a downline rendszert használó szervezetek számára, hogy könnyen toborozhassanak új tagok, a közösségi média. Számos alkalommal kerül említésre a szakirodalomban, mint kommunikációs eszköz, az MLM-ek számára ajánlott tárgylehetőségek mellett. Az online térben egyszerű külön azokat az embereket megcélolni, akik kifejezetten MLM-hez hasonló lehetőségeket keresnek, vagy pénzkeresési lehetőségek után kutatnak. Ilyen platformok közé tartozik a Facebook, Instagram és Google (Dixon et al., 2023).

Közismert az a tény is, hogy a közösségi média platformok felhasználóinak magas százalékát a fiatal felnőttek teszik ki. Ebből adódóan logikus ezt a csoportot vizsgálni, hiszen ők vannak leginkább kitéve a befolyásolásnak, hatékony reklámozási stratégiáknak amellet, hogy az MLM-ek által célzott csoportok demográfiai összetétele, és a tagok nyomós része is az egyetemistákból áll (DeLiema et al., 2018). Ennek ellenére kevés említés található ezzel kapcsolatban.

Az online térben egyre elterjedtebbek, jellemzően Instagramon és Facebookon, a sikertörténetek olyan egyénekről, akik befektettek Multi-Level Marketing szervezetekbe, vagy azokhoz hasonlóknak vettek részt. Ezek a történetek arra fókuszálnak, hogy a szabadság, egyéni erőfeszítés mértékén múló bevétel és vállalkozói státusz az, ami sikerhez vezethet. Így egyre vonzóbbá téve az MLM alapú rendszereket a közösségi média főbb felhasználóinak, hiszen ezek a karakterisztikák jellemzik a legjobban az ilyen rendszereket. Természetesen a történetek legitimitása igen megkérdőjelezhető, de ez elengedhető abból a szempontból, hogy ezeken a felületeken általában nincs szükség bizonyítékra, valós eredményekre ahhoz, hogy valami hihetővé, vonzóvá váljon. Ezek a sikertörténetek a toborzás egyik fő pillérjét adják.

A toborzási folyamatok módszertanának hatásai, befolyásoló tényezői mellett fontos említésre kerülnie egy szervezetben való részvétel hosszútávú hatásainak is. Számos olyan esetről is olvashattunk, melyekből arra lehet következtetni, hogy az MLM rendszerek súlyos pénzügyi terhet helyezhetnek a tagjaikra, melyből stressz és pszichológiai következmények is erednek emellett, hogy maga a közösség és manipuláció is mentális terhet helyez kifejezetten azokra, akik kilépnek, de a bent maradó tagok esetében is lényeges (Taylor, 2011). Ez a fajta terhelés hosszú távú hatásai minden korosztály esetében megfigyelhető, viszont az egyetemisták esetében akár a karrier választásukat is befolyásolhatja, a tanulmányi eredményeik és elkötelezettségük mellett.

A legtöbb fiatal tanulmányai befejezése után megpróbál olyan munkát keresni, mely anyagi stabilitást biztosít és megegyezik a képzettségi szintjeivel. Ez egy nehéz folyamat, melyhez a korábbi munkatapasztalatok meghatározóak, és rendszeresen választják az MLM-eket erre a célra. Ez nagymértékben befolyásolja a diákok motivációját a munkaerőpiacon való elhelyezkedésben, hiszen sokszor ennek köszönhetően az figyelhető meg, hogy rossz tapasztalataik vannak a munkával kapcsolatban, emellett, hogy anyagi szempontból is egy nehéz helyzetbe helyezi őket. Nem beszélve arról, hogy az MLM szervezetek megítélése a professzionális világban, a munkapiacon igen kétes, így gyakran tapasztalati előny helyett akár hátránnyá is szolgálhat, de erre a tényre többször is kitért a szakirodalom, míg az előbbiről csupán rövid említések szintjén esik szó elvétve (Taylor, 2011).

Az ilyesfajta leterheltség a tanulmányi teljesítményt is nagy mértékben csökkentheti, hátráltathatja, amelyről nem gyakran esik szó a kutatásokban, a téma fontossága ellenére. A motiváció hiánya, a csalódás és az MLM alap elvéből eredő önostorozás, mely szerint a vállalkozásban való siker -vagy éppen sikertelenség- csakis az egyén teljesítményén múlik, erős hatást gyakorolhat a tagok hozzáállására. Ezzel tovább fokozva a stresszt, olyan

következményekhez vezetve, amelyek mindenkinél mást idéznek elő: kibukást az egyetemről, kiégést, rosszabb tanulmányi átlagokat.

A szakirodalomból levont konklúzióink szerint a Multi-Level Marketing szervezetek megtevesztőek, befolyásolják az embereket és összességében, ritka kivételektől eltekintve, rossz hatással vannak az ember életére. A kutatások még sok fontos részét nem fedték le az MLM-ekkel kapcsolatos problémáknak. Ezek pótlásával és a rendszer hibáinak elemzésével, átfogóbb vizsgálatokkal csökkenteni lehetne az új tagok sérülésének esélyét és javítani az ilyen felépítésű cégek minőségén.

2. MÓDSZERTAN

A kutatásunk célja az volt, hogy megvizsgáljuk az egyetemisták és az MLM, mint munkalehetőség kapcsolatát. Szerettük volna feltárni, hogy miért olyan vonzó ezen korosztály számára ez a lehetőség, különös tekintettel azokra a tényezőkre, amelyek hozzájárulnak a csatlakozáshoz és az aktivitáshoz ezen hálózatokban. Erről szerettünk volna egy átfogó képet kapni, kitérve arra, hogy mennyire valósak az ígéretek, amiket ezek a cégek próbálnak eladni; mennyire válnak be az ehhez fűzött remények; illetve, hogy milyen előnyökkel és hátrányokkal jár az MLM.

Hipotézisünk az volt, hogy ezen vállalatok sikerének titka abban rejlik, hogy gyorsan, könnyen elérhető meggazdagodást ígérnek a fiataloknak, és mindezt flexibilis munkaidőben. Mivel sok diáknak tanulmányai mellett „rendes” állás nem férne bele az idejébe, így ez kézenfekvőnek tűnik, gyorsan kapnak a lehetőségre.

A kvalitatív megközelítési módszer alkalmazása mellett döntöttünk, mivel úgy gondoljuk, hogy ez egy olyan téma, ahol nagyon fontos, hogy mélységében, összefüggéseiben lássuk át az egészet, így a félig strukturált interjú módszert választottuk (Babbie, 2017). Ennek révén részletesebb betekintést nyerhettünk a személyek egyéni motivációiba és az MLM-rendszerek egyedi aspektusaiba, amelyek nem számszerűsíthetők könnyen.

Interjúalanyainkat a téma specifikusságának tudatában választottuk meg, így az volt a kritérium, hogy az illető élete ezen időszakában – 18 és 25 éves kor között – részt vett MLM-ben. Volt az alanyok között olyan, aki jelenleg is tag és olyan is, aki már különböző okok miatt távozott a rendszerből. Többen felajánlották ismerőseiket, munkatársaikat, volt munkatársaikat is, hogy velük is tudnánk beszélni ebbe a témába, így a mintánkat hólabda módszerrel tudtuk bővíteni. Tehát van átfedés a cégek között, de akadnak olyanok is, akiket más módon találtunk

meg, akár interneten, akár úgy, hogy korábban ők kerestek meg minket, hogy esetleg érdekelne-e minket az ajánlatuk. Összességében több olyan embert kerestünk fel, akik még jelenleg is ebben dolgoznak, de többségüknel visszautasításba ütköztünk és nem vállalták az interjút. Így végeredményében 10 beszélgetés zajlott le, 4 jelenlegi és 6 volt taggal. Ezek közül hatan az OVB-nek, ketten az Avonnak, és egy-egy ember a Zinzino-nak és az Oriflame-nek dolgozott. Az interjúalanyok 19 és 23 éves koruk között vettek részt ezekben a munkákban, és eközben mindegyikük egyetemi hallgató volt. A tagsági diverzitás mellett fontos volt, hogy mindkét nemet megszólaltassuk, így 6 lány és 4 fiú vett részt a kutatásunkban, valamint külön figyelmet fordítottunk arra is, hogy különböző egyetemeken, és szakokon tanuló diákokat választottunk. Többségük a fővárosban él és tanul, de akadt köztük olyan is, aki a Miskolci Egyetem vagy a Debreceni Egyetem hallgatója.

A mélyinterjúk személyes formában zajlottak a kiválasztott alanyokkal. Az informális részekről eltekintve ezek a beszélgetések átlagban fél órát vettek igénybe, mely időtartam csupán az interjú érdemi részére utal, egyéb előkészületeket, információk közléseket nem foglal magába. Helyszín kiválasztásánál arra ügyeltünk, hogy nyugodt, privát helyen történjen, ahol nem zavarják meg egyéb tényezők a beszélgetésünket és komfortosan érezzük magunkat. A kérdéseket előre összeírtuk a szakirodalmi elemzés alapján, amikre jobban szerettünk volna kitérni (ez az I. és II. számú mellékletben található), de természetesen ezek az interjú folyamán valamelyest módosultak a beszélgetés függvényében. Fontos volt azonban, hogy tisztázzuk, hogyan kerültek kapcsolatba ezzel a munkával, mik voltak a fő tényezők amiért csatlakozott, és hogy a valóság megegyezett-e az elvárásaival, így ezeket mindegyik alannal igyekeztünk mélyebben átbeszélni.

Természetesen az interjúkészítésben fontos szerepet játszottak az etikai szempontok is, így biztosítottuk az alanyokat a teljes anonimitásukról és az adatainak védelméről.

Miután a nyers interjúk trans-script-jeit elkészítettük a kulcsszavak keresésére fektettük a hangsúlyt. Megkerestük azokat a kifejezéseket, amelyek több interjúban is rendszeresen visszatérnek, vagy akár mindegyikben szerepelnek. Miután ezeket példákkal és szöveggörnyezettel együtt kigyűjtöttük, rendszerbe foglaltuk őket és összerendeztük őket különböző csoportosítási témakörök alapján (honnan hallott a lehetőségről; előnyök; negatív tapasztalatok stb.). Ezen információk alapján tudjuk levonni a következtetéseket, és átnézni, hogy mik azok a dolgok, amik a többségre kollektívan jellemzőek, és mik azok, amik egyéni esetnek számítanak. Ezeket az interjúból nyert információkat már könnyen össze tudjuk

hasonlítani a szakirodalmi tényekkel, így saját konklúziót, véleményt formálhatunk róla ennek tudatában.

3. KULCSSZAVAK CSOPORTOSÍTÁSA

3.1 HONNAN SZEREZTEK TUDOMÁST

ismerős/barát:

Interjú 1: *„Egy középiskolai ismerősöm keresett meg, aki már akkor régóta benne volt egy ilyen rendszerben.”*

Interjú 2: *„Egyik este a Facebookon láttam egy posztot, ahol egy ismerősöm mesélte, hogy mennyire jól megél ebből a munkából, és hogy milyen keveset kell dolgoznia, hogy komoly pénzt keressen.”*

Interjú 3: *„Az egész egy barátomon keresztül indult. Egy régi évfolyamtársam keresett meg, akivel nem is tartottam olyan szoros kapcsolatot, de egyszer csak rám írt, hogy lenne egy fantasztikus lehetőség, amivel sok pénzt kereshetnék.”*

Interjú 4: *„Az MLM lehetőségről először akkor hallottam, amikor egy kollégiumi szomszédom ajánlotta fel nekem, hogy csatlakozzak.”*

Interjú 4: *„Közvetlen ismerőseim nem, de többen voltak már akik így ismerőseimen keresztül közvetetten kerestek meg, volt, hogy be is ültünk egy kávéra valahova beszélgetni az üzleti ajánlataikról.”*

Interjú 5: *„Volt szobatársam dolgozott itt, tőle hallottam erről és rajta keresztül kerültem a céghez.”*

Interjú 6: *„Igazából anyukám barátnője dolgozott itt.”*

Interjú 7: *„Aztán ahogy egyetemre felkerültem megismerkedtem egy lánnyal, aki azóta már az egyik legközelebbi barátnőm, és ő dolgozott ebben már egy ideje.”*

Interjú 9: *„A nővérem barátja csinálja ezt már több éve, és ő nyitotta fel az én szememet is, mikor éppen panaszkodtam neki, hogy mennyire nehéz egyetem mellett munkát találni.”*

Interjú 10: *„Az egyik távoli ismerősöm keresett meg egyik nap, teljesen a semmiből, szerintem már kb. 3 éve nem is beszéltünk, viszont ez a megkeresés ígéretesnek tűnt.”*

közösségi média:

Interjú 1: *„Messengeren írt rám, hogy lenne egy szuper lehetősége számomra, amit mindenképp meg kellene fontolnom.”*

Interjú 2: *„Egyik este a Facebookon láttam egy posztot, ahol egy ismerősöm mesélte, hogy mennyire jól megél ebből a munkából, és hogy milyen keveset kell dolgoznia, hogy komoly pénzt keressen.”*

Interjú 4: *„Üzenet formájába, tehát így Messengeren keresztül, a szomszédom pedig ugye személyesen.”*

Interjú 7: *„Igazából, mint mindenkit, nyilván engem is találtak meg közösségi médián üzenetekkel már sok-sok évvel ezelőtt is, és mindig csak kinevettük ezeket a barátaimmal, egy percig sem vettük komolyan.”*

Interjú 8: *„Igazából egy Messenger üzenettel kezdődött az egész.”*

3.2 ELŐNYÖK, VONZÓ TÉNYEZŐK

rugalmasság:

Interjú 1: *„Elsősorban a rugalmasságot hangsúlyozták, hogy a saját időbeosztásomban dolgozhatok, és hogy mennyire jól lehet vele keresni.”*

Interjú 6: *„Hogy nekem sulis mellett nagyon fontos volt, hogy rugalmas legyen a munka, időben is, helyben is. Ezt itthonról is tudtam csinálni, meg tényleg tudtam az óráimhoz igazítani.”*

Interjú 6: *„Meg persze azt is, hogy mennyire rugalmas az egész és milyen sokan csinálják ezt egyetem mellett is, mert nagyon jól összeegyeztethető.”*

Interjú 7: *„Leginkább tényleg a rugalmas időbeosztás.”*

Interjú 7: *„Tehát ezt a szakmai tapasztalatszerzést mondták leginkább, meg persze a rugalmasságot, hogy míg más munkahelyre bekerülni is nehéz lenne, de még ha be is kerülnék, szinte lehetetlen lenne jól összeegyeztetni az időbeosztást.”*

Interjú 7: *„A közösség terén tényleg nagyon jó társaságra leltem, és tényleg megkaptam azt, ami annyira fontos volt számomra, a rugalmas időbeosztás.”*

Interjú 8: *„Főként az fogott meg, hogy rugalmasan végezhető iskola mellett is.”*

saját időbeosztás:

Interjú 3: *„Ráadásul az az ígéret, hogy saját időbeosztásom lesz, és hogy könnyedén elérhetek magas jövedelmet, egyetem mellett szupernek hangzott.”*

Interjú 5: *„Szerintem abszolút. Tehát az, hogy egyetem mellett nagyon-nagyon kényelmesen tudok dolgozni, mert teljesen magamnak osztom be. Igazából home office-ban lehet csinálni az egészet, mert most már egy nagyon modern világot élünk és erre is lehetőséget biztosítanak.”*

Interjú 6: *„Azt mesélte róla, hogy ő is a főállása mellett csinálja, és teljesen magának ossza be az idejét, hogy mikor és mennyit foglalkozik vele.”*

Interjú 6: *„Persze mondhatni szabadon osztottam be az időmet, de ez a valóságban azt jelentette, hogy ha ténylegesen pénzt akartam látni belőle akkor minden szabad percemet ezzel kellett töltenem, embereket hívogattam, találkozókat szerveztem, üzleteket próbáltam kötni több kevesebb sikerrel.”*

Interjú 7: *„Sok munkával ellentétben, itt én gazdálkodok az időmmel, nem kell másokkal harcolnom a jó időpontokért, hanem ténylegesen szabad kezet kapok, hogy mikor szeretnék dolgozni.”*

Interjú 7: *„Tényleg teljesen magamnak osztom be az időmet, senki nem kér számon, hogy ma hány órát dolgoztam, én állítom össze a teendőimet, ami azért egy nagyfokú önállóságot is ad.”*

Interjú 8: *„Nem szerettem volna olyan munkát, ami a tanulásom rovására megy, így nagyon örültem, hogy itt magamnak oszthatom be az időmet.”*

Interjú 8: *„Mármint az a része igaz volt, hogy magamnak osztom be az időmet, tényleg senki nem szólt ebbe bele, de nem is láttam belőle sok bevételt, hiába szenteltem rá sok időt.”*

rövid idő alatt:

Interjú 1: *„Kiemelték, hogy rövid idő alatt is vezetővé válhatok, ha eléggé hajtok, és hogy már néhány hónap múlva anyagi függetlenségre tehetek szert.”*

Interjú 3: *„Mondta, hogy csak kevés befektetett idő kell, meg hogy szinte bárki képes sikeres lenni ebben, csak elkötelezettség kell.”*

Interjú 7: „*De ezen felül nagyon tetszett az is, hogy milyen gyorsan kerülhetek magasabb pozícióba. És mivel nagyon ambiciózusnak tartom magam, ennek már csak a gondolata is nagyon megfogott. Hogy ilyen fiatalon én már kipróbálhassam magam vezető szerepben.*”

Interjú 7: „*Nem egy egyszerű munka ez, de megéri a befektetett energiát, mert tényleg olyan magas szintekre lehet ebben jutni rövid idő alatt, amit sehol más nem tapasztalhat meg.*”

Interjú 8: „*Egy olyan lehetőségnek festette le ezt az egészet, amivel könnyen és gyorsan lehet pénzt keresni, és nekem pedig pont erre volt akkor szükségem.*”

Interjú 9: „*Mindig is álmom volt, hogy vezető lehessek majd és azt mondta, hogy itt nagyon könnyen és gyorsan lehet feljebb kerülni, mármint magasabb pozícióba.*”

Interjú 9: „*Hát eleinte, ami a legfontosabb lett volna nekem az az, hogy sulis mellett csinálhassam, de ahogy egyre többet hallottam a részletekről, amiatt lettem a legizgatottabb, hogy vezető lehetek majd rövid időn belül.*”

anyagi függetlenség:

Interjú 1: „*Kiemelték, hogy rövid idő alatt is vezetővé válhatok, ha eléggé hajtok, és hogy már néhány hónap múlva anyagi függetlenségre tehetek szert.*”

Interjú 4: „*Azt mondta, hogy azért engem keresett fel, mert tudta, hogy alkalmi munkákból élek, és ezzel a lehetőséggel én is sokkal jobb anyagi helyzetbe kerülhetnék. És mivel a családi háttéremből adódóan sem voltunk túl jó anyagi helyzetben, pont jókor talált meg ez a lehetőség, amiben egy kiutat láttam.*”

Interjú 4: „*És persze az, hogy ilyen fiatalon a saját lábamra állhassak, és végre ne alkalmi munkákból kelljen élnem, hanem ilyen jólhangzó dolgokban vehessek részt, könnyen meggyőzött a csatlakozásról.*”

tréningek:

Interjú 1: „*A kezdeti megbeszélések és tréningek nagyon lelkesítőek voltak, mindenki olyan pozitív és motivált volt, és azt sugallták, hogy én is el fogom tudni érni az álmaimat.*”

Interjú 3: „*Nagyon sokszor rendeztek motivációs tréningeket és találkozókat, ahol a sikersztorikat mesélték el.*”

Interjú 3: „*A találkozók mellett különféle online tréningeken és motivációs előadásokon kellett részt venni.*”

Interjú 3: „*Pozitívumok azért voltak, például nagyon sok önfejlesztési tréninget tartottak.*”

Interjú 5: „*Emellett ugye ott van az is, hogy folyamatosan képeznek minket.*”

Interjú 5: „*Nagyon-nagyon szimpatikusak voltak az oktatások is, hogy ingyen egy ilyen oktatásra volt lehetőségünk, amire sehol más nem tudnál eljutni.*”

Interjú 6: „*Például ilyen konferenciákról mesélt, meg képzésekről, és annyira elitnek hangzott minden.*”

Interjú 6: „*Képzéseink valóban voltak, azok elég jól szervezettek voltak, de az a légkör és hangulat, ami ott uralkodott nagyon abszurd volt. Az előadó arról beszélt, hogy nem szabad hagyni a negatív embereknek, hogy az álmaink útjába álljanak, és hogy a sikerünk csak rajtuk múlik.*”

Interjú 6: „*A képzés gyakorlatiasabb része is inkább csak manipulációra tanításnak tűnt, ami arról szólt, hogy milyen típusú, helyzetű, korosztályú embereket hogyan lehet a legjobban elcsábítani.*”

Interjú 7: „*Emellett a tréningek, a konferenciák.*”

Interjú 7: „*Igaz személy szerint én még nem voltam ilyen nagyobb konferencián, amire nagyon vágyok, de előadásokon, képzéseken már volt szerencsém részt venni és egyszerűen leírhatatlan az élmény.*”

Interjú 10: „*Ami a tapasztalataimat illeti, a pár hónap alatt, amit a cégnél töltöttem, igazából nem panaszkodhatok, sokat segítenek nekem, támogatnak az előrehaladásban, számos tréningen, képzésen veszek részt és közben új tagokat, vásárlókat keresek.*”

Interjú 10: „*A legjobb dolog az az egészben, hogy igazából teljesen ingyenesen biztosítják a számomra az összes szemináriumot és képzést, legyen az online vagy egy gyűlés keretében.*”

mentorálás:

Interjú 1: „*A mentorálásuk kimerült abban, hogy folyamatosan bíztattak, hogy "ne add fel", és hogy "még egy kicsit kell hajtani". De ezt nagyon elszántan csinálták, szóval a motiválás*

mindenképp meg volt részükről, de én azért úgy gondolom, hogy ezt mentoroálásnak még nem nevezhetnék a legjobb szándékkal sem.”

Interjú 5: *„Nagyon hálás vagyok mind a három emberért, akik így fölöttem voltak pozícióban, mert nagyon-nagyon sokat segítettek nekem és rengeteget tanultam tőlük.”*

Interjú 6: *„És ehhez ők minden segítséget, mentorálást stb. biztosítanak majd számomra.”*

Interjú 6: *„Ezt nyilván a felettem lévőknél is elpanaszoltam többször, mivel azt mondták az elején, hogy hozzájuk bármivel fordulhatok, mentorálást kapok majd. De biztató szavakon kívül sok hasznos tanácsot nem kaptam tőlük sem, csak hogy azért nem megy, mert nem akarom eléggé és nem teszek bele minden tőlem telhetőt.”*

Interjú 9: *„De úgy gondolom, hogy ebben nagyban közrejátszik, hogy a sógorom nagyon segít nekem mindenben, és folyamatosan ellát jó tanácsokkal. Tehát mondhatni egy igazi mentor.”*

Interjú 10: *„Emellett a mentorok segítségnyújtása is egy afféle képzési folyamatnak tekinthető, hiszen ugye azzal, hogy ez az ismerősöm meginvitált engem, ezzel ő a mentorommá vált és ő tanít nekem mindent, ami ahhoz szükséges, hogy sikeres lehessenek.”*

közösség:

Interjú 1: *„Az egész közeg pozitív energiával töltött fel, de aztán gyorsan jöttek a nehézségek.”*

Interjú 1: *„A csoport mindig ott volt, amikor motivációra volt szükségem, de leginkább csak az elméleti részéről beszéltek, gyakorlatiasabb tanácsokat nem igazán kaptam.”*

Interjú 2: *„Tényleg egy nagyon családias közegnek lehettem ezáltal tagja, amire nekem akkor hatalmas szükségem volt.”*

Interjú 3: *„Az is pozitív volt, hogy nagyon összetartó csapat volt körülöttem. Folyamatosan támogattak, dicsértek, motiváltak. Tényleg fordulhattam hozzájuk mindennel, és ha tudtak, akkor segítettek szívesen.”*

Interjú 5: *„Igazából sok a pozitív élményem, én nagyon-nagyon szerettem a csapatot, ahol dolgoztam. Tehát a munkatársak is nagyon-nagyon jó fejek és engem nagyon sokat motivált az, hogy láttam szakmailag mennyire jók, hogy mennyire sok hasznos, pontos információt tudnak adni az ügyfeleknek. Én ezt nagyon irigyeltem, így én is erre törekedtem, hogy minél hamarabb elérjem ezt, ami aztán sikerült is.”*

Interjú 5: „Illetve még a közösséget tudnám elsősorban mondani, mert nagyon-nagyon építő.”

Interjú 6: „És mindig olyan jókat mesélt a közegről, hogy annyira támogató mindenki, és segítőkészek, és egy csomó ilyen rendezvényen vesznek részt közösen.”

Interjú 6: „Jó rendben, talán a közösség az tényleg olyan, amit pozitívként tudnék megemlíteni minden más ellenére, mert tényleg nagyon motiváló emberek vettek körül.”

Interjú 7: „Szerencsére nagyon jó közegre leltem a munkahelyemen, így ez eléggé kárpótolja a hiányt.”

Interjú 7: „A közösség terén tényleg nagyon jó társaságra leltem, és tényleg megkaptam azt, ami annyira fontos volt számomra, a rugalmas időbeosztás.”

Interjú 8: „Csak általános dolgokat mondott mindig, hogy nagyon jó, támogató a közösség, meg hogy könnyű pénzszerzési lehetőség lenne kevés energiával.”

Interjú 8: „Én tényleg maradtam volna, ha látok rá esélyt, hogy javuljon a helyzet, mert a közeg tényleg nagyon megszerettem, de ez egy idő után kevés volt.”

Interjú 9: „Ezt a függetlenséget. Hogy senki nem mondja meg, hogy mit csináljak, hanem minden tőlem függ, de közben egy nagyon motiváló közeg vesz körül, akiktől úgy érzem sokat tudok tanulni.”

Interjú 2: „Igen, azt hiszem, hogy a közösség egy jó dolog volt. Az emberek, akikkel találkoztam, sokáig szuper társaság volt, és volt néhány hasonló érdeklődésű barátom is, akikkel összejártunk. De sajnos ahogy teltek az idők, rájöttem, hogy nem voltunk mi annyira igazi barátok, inkább csak sorstársak. De egyébként azóta is van olyan, akivel a mai napig jó kapcsolatot ápolok közülük.”

fejlődés:

Interjú 3: „Pozitívumok azért voltak, például nagyon sok önfejlesztési tréninget tartottak. Az önbizalmam nőtt, megtanultam, hogyan kell emberekkel kommunikálni, hogyan legyek kitartó.”

Interjú 3: „A kommunikációs készségeim például rengeteget fejlődtek, és megtanultam, hogyan kell nemet mondani és kiállni magamért. Ezek mind olyan dolgok, amelyek az élet más területein is jól jönnek majd.”

Interjú 5: *„Emellett ugye ott van az is, hogy folyamatosan képeznek minket. Szerintem ma a leghasznosabb tudás, hogy ha valaki értékesíteni tanul. Ez adott nekem egy nagyon jó kommunikációs képességet és mivel itt vagyunk a BGE-n, számomra nagyon fontos, hogy tudjam fejleszteni az üzleti érzékemet.”*

Interjú 5: *„Igazából ez két egymást követően nap volt és a leghasznosabb tudás volt, amit az értékesítési technikákról tanultunk. Arról, hogy bizonyos személyiségtípusokat hogyan lehet megfogni vagy mi az, ami felkeltheti az érdeklődésüket. Nagyon érdekes volt megtanulni azt is, hogy hogyan hat ránk a számmisztika világa és hogy ez az egész hogyan működik. Például, ha egy ügyfélnél megkérdezed a születési dátumát, akkor abból nagyon sok mindent meg tudsz mondani a személyiségéről, és egyébként tapasztalatból mondom, hogy ez működik.”*

Interjú 6: *„Itt még talán a szakmai fejlődés nem is volt fontos számomra, de közben az is szemponttá vált a munka folyamán.”*

Interjú 7: *„Hogy rengeteget fejlődhetek egy ilyen munka során, nagyon sok hasznos üzleti készséget szedhetek össze. És mivel a tanulmányaim is ilyen irányba húznak, plusz egyértelműen az üzleti életben szeretnék elhelyezkedni, ez azért nem utolsó szempont, hogy már most fejlődhetek egy csomót benne, míg más cégekhez fel se vennének tapasztalat nélkül.”*

Interjú 8: *„Ha célnak vesszük még a szakmai fejlődést, úgy gondolom azért az megtörtént. Tényleg tanultam olyan dolgokat, amiket majd a későbbi munkáim során is hasznosítani tudok.”*

Interjú 9: *„Mivel későbbiekben vállalkozó szeretnék majd lenni, úgy gondolom, hogy itt sok skill-t tudnék ehhez elsajátítani. Kezdve az időmenedzsmenttel, egészen a koordinálásig, és ügyfelek kereséséig és stb.”*

Interjú 10: *„Ami a tapasztalataimat illeti, a pár hónap alatt, amit a cégnél töltöttem, igazából nem panaszkodhatok, sokat segítenek nekem, támogatnak az előrehaladásban, számos tréningen, képzésen veszek részt és közben új tagokat, vásárlókat keresek. Egyelőre így a legnagyobb fókusz az önfejlesztésen van és a jövőbeni siker elérésnek megteremtésén.”*

Interjú 10: *„A kommunikációs képességeim, a hozzáállásom a vállalkozók világához, a motivációs szintem és az időmenedzsment képességeim is hatalmasat fejlődtek.”*

pozitív:

Interjú 1: *„A kezdeti megbeszélések és tréningek nagyon lelkesítőek voltak, mindenki olyan pozitív és motivált volt, és azt sugallták, hogy én is el fogom tudni érni az álmaimat. Az egész közeg pozitív energiával töltött fel, de aztán gyorsan jöttek a nehézségek.”*

Interjú 1: *„Amikor először csatlakoztam, észrevettem, hogy nagyon ügyesen használják a pozitív visszajelzéseket, hogy elkötelezettek maradjunk.”*

Interjú 3: *„Az is pozitív volt, hogy nagyon összetartó csapat volt körülöttem.”*

Interjú 4: *„Hát volt ilyen előadás, konferencia szerűség is, ahol meg kellett jelennem, és ott ilyen nagyon pozitív jövőképet festettek le.”*

Interjú 7: *„Mindenki annyira pozitív és támogató, és annyi sikertörténetet hallottam, hogy egyszerűen teljesen átszellemülve jöttem ki onnan.”*

vezető pozíció:

Interjú 1: *„Kiemelték, hogy rövid idő alatt is vezetővé válhatok, ha eléggé hajtok, és hogy már néhány hónap múlva anyagi függetlenségre tehetek szert.”*

Interjú 1: *„Az utolsó csepp az volt, amikor egy nagyobb eseményen vettem részt, ahol vezető pozícióban lévő emberek beszéltek a sikereikről.”*

Interjú 4: *„És ugye akkor majd őket én tudom irányítani a vezető pozícióból, és ez nagyon motiválóan hatott rám már csak az életkoromból adódóan is, hogy ilyen hamar vezető pozícióba kerülhetek és elérhetek egy ilyen életszínvonalat.”*

Interjú 6: *„Ezáltal rövid időn belül érhetnék el akár vezető pozíciót is, mivel nagyon gyorsan lehet lépkedni felfelé a ranglétrán.”*

Interjú 7: *„De ezen felül nagyon tetszett az is, hogy milyen gyorsan kerülhetek magasabb pozícióba. És mivel nagyon ambiciózusnak tartom magam, ennek már csak a gondolata is nagyon megfogott. Hogy ilyen fiatalon én már kipróbálhassam magam vezető szerepben.”*

Interjú 9: *„Mindig is álmom volt, hogy vezető lehessenek majd és azt mondta, hogy itt nagyon könnyen és gyorsan lehet feljebb kerülni, mármint magasabb pozícióba.”*

Interjú 9: *„Hát eleinte, ami a legfontosabb lett volna nekem az az, hogy sulis mellett csinálhassam, de ahogy egyre többet hallottam a részletekről, amiatt lettem a legizgatottabb, hogy vezető lehetek majd rövid időn belül.”*

3.3 NEGATÍV TAPASZTALATOK

kellemetlen:

Interjú 1: *„Az ismerőseimet kellett megkeresnem különböző ajánlatokkal, ami borzasztóan kellemetlen volt.”*

Interjú 1: *„Ez eléggé megviselt, mert sosem akartam másokat kellemetlen helyzetbe hozni, nem is gondoltam, hogy ez számukra ilyen érzés lesz, miközben én csak segíteni szerettem volna nekik.”*

Interjú 2: *„De persze ez nem így történt, számukra kellemetlen volt az egész, és nem akartak saját maguknak is egy ilyen munkát, amivel folyton kellemetlen helyzetekbe kerülhetnek.”*

Interjú 6: *„Az elején személyes sértésnek vettem, és úgy gondoltam, hogy ők a buták, de egy idő után kezdett ez bennem átfordulni és már kellemetlenül éreztem magam ebben az egészben. Utáltam embereket felkeresni, mert már előre tudtam, hogy mi lesz a reakciójuk és égett az arcomról a bőr.”*

Interjú 6: *„Számomra rettentő kellemetlen volt egész idő alatt, és nem hiszem, hogy én ezt le tudnám küzdeni máskor vagy máshol.”*

Interjú 7: *„Kicsit kellemetlenül is éreztem magam, hogy korábban csak nevettem ezeken anélkül, hogy ténylegesen mögé láttam volna. Csak felszínesen ítélték, mert hát mindenki nevetett ezeken az embereken, akkor már beálltam én is a sorba.”*

elutasítás:

Interjú 1: *„Az emberek többsége elutasított, és sokan hülyének is néztek.”*

Interjú 2: *„Mindenki csak elhajtott és alig akart valaki venni valamit, tök sok dolog rajtam maradt.”*

Interjú 3: *„Folyamatosan nyomás alatt voltam, hogy több embert toborozzak, de az emberek nagy része elutasított.”*

Interjú 4: *„Azt éreztem magam körül is, például a társamon, aki engem beszervezett, hogy mindenki frusztrált volt az egészszről, és hiába tettek bele sok energiát, miután valaki elutasította őket-ami gyakran megtörtént- hatalmas kudarcnak élték meg az egészet.”*

Interjú 5: *„Számítottam rá, hogy lesznek visszautasítások, arra viszont nem, hogy az emberek hogyan is tudnak visszautasítani.”*

Interjú 5: *„Mindenkinek tudnia kell azt, hogy milyen szinten tudja kezelni a visszautasítást. Én láttam olyan velem egy idős leányzót, aki teljesen összeomlott hogyha őt visszautasították vagy hogyha bármily rossz szava volt rá az ügyfélnek.”*

Interjú 6: *„Mindenhonnan csak visszautasítást kaptam, idegenektől és ismerősöktől egyaránt.”*

Interjú 6: *„Igazából tényleg az volt a legnehezebb, hogy ügyfeleket találjak, akik nem utasítanak el.”*

Interjú 6: *„Akárhogy próbáltam, akármilyen embereket kerestem fel, akármilyen technikával, nagyrésze elutasításba torkollott.”*

Interjú 6: *„Mennyire tudja jól kezelni a visszautasítást, és mennyiszer tud még utána újra és újra mosolyogva menni oda emberekhez, egy esetleges újabb visszautasítás tudatában. Mert számomra ez okozta a legnagyobb nehézséget. Hogy mikor elküldtek az emberek, hogy nem érdeklik őket az üzleteim, újra motiváltan kellett megkeresnem új embereket, hogy na de majd őket hátha.”*

Interjú 7: *„Nagyon nehezen tudtam kezelni ezt a sok elutasítást, nem gondoltam, hogy ennyien fognak vagy ignorálni, vagy akár még ki is oktatni, illetve kinevetni.”*

Interjú 7: *„Próbálok már tényleg csak olyan embereket felkeresni, akikre nagyobb esélyt látok, hogy nem lesznek ilyen elutasítóak.”*

Interjú 9: *„De ha mégis valami kihívást kellene említenem, azt tudnám mondani, hogy az első elutasításomat elég nehezen éltem meg. Persze elméletben fel voltam rá készülve, hogy lesznek ilyenek, de a gyakorlatban mégis nagyon rosszul érintett, mert ráadásul elég flegma stílusban is kaptam ezt az elutasítást, ami még rosszabbá tette az egészet.”*

Interjú 9: *„Mert eleinte azt hittem, hogy jó ötlet ismerősöket megkeresni és ők majd biztos nagyon hálásak lesznek nekem a pénzügyi tanácsadásért, mert igazából nagyon jól járnának vele ők is, de a valóságban az ismerősök, barátok azok, akiktől a legnagyobb, legfájdalmasabb*

elutasításokat kaptam. És romlott is meg emiatt szorosnak hitt barátságom, szóval ebből megtanultam a leckét, hogy talán jobb idegeneket felkeresni ezzel.”

elfordul:

Interjú 1: *„Igen, voltak barátaim, akik teljesen elfordultak tőlem, miután megkerestem őket.”*

Interjú 2: *„Hát, nem is tudom, mennyi idő elteltével, de az egész légkör elkezdett nyomasztó lenni. Éreztem, hogy csak nyomulok és nyomulok, de a barátaim és a családom sem támogattak, ami egyre inkább feszültséget okozott közöttünk.”*

Interjú 2: *„Nagyon nehéz volt mikor azt tapasztaltam, hogy egyre több barátom elfordul tőlem, és a családom is feszültté vált, amikor én a munkámról kezdtem el beszélni nekik. Olyan volt, mintha egy fal épült volna közém és a többiek közé.”*

Interjú 2: *„A csalódás érzése, hogy nem tudtam elérni, amit akartam, és hogy az embereket is elveszítettem, hatalmas súlyt jelentett.”*

Interjú 7: *„Nem nagyon vettek komolyan engem, és azóta igazából így ki lettem rekesztve abból a társaságból, amit kicsit sajnálok, de talán jobb így.”*

Interjú 9: *„Mert eleinte azt hittem, hogy jó ötlet ismerősöket megkeresni és ők majd biztos nagyon hálásak lesznek nekem a pénzügyi tanácsadásért, mert igazából nagyon jól járnának vele ők is, de a valóságban az ismerősök, barátok azok, akiktől a legnagyobb, legfájdalmasabb elutasításokat kaptam. És romlott is meg emiatt szorosnak hitt barátságom, szóval ebből megtanultam a leckét, hogy talán jobb idegeneket felkeresni ezzel.”*

stressz:

Interjú 1: *„Ott rájöttem, hogy sokan közülük már évek óta csinálják ezt, és maximum egy közepes életszínvonalat sikerült ezzel elérniük, ami köszönőviszonyban sincs azzal a stresszel és sok áldozattal, amit hoztak és elviseltek érte. Rengeteg munkaórát és stresszt láttam rajtuk, ami nem tűnt reálisnak az ígért életszínvonal eléréséhez képest.”*

Interjú 1: *„Mármint persze minden egyes munkahelyen lesznek nehézségek, csak nem mindegy, hogy ezek mellett mennyire tud mégis állandóságot nyújtani a munka, és itt csak egy állandó dolog volt számomra, az pedig a stressz.”*

Interjú 2: *„Ez a nyomás alattomosan beférkőzött a mindennapjaimba, és sokszor éreztem magam stresszesnek, mert nem akartam cserbenhagyni a csapatot.”*

Interjú 3: *„Már több mint egy éve kiszálltam belőle, mert egyszerűen nem hozta meg azt, amit ígérték, és a végén már csak stresszelte az életemet.”*

Interjú 4: *„Azt éreztem magam körül is, például a társamon, aki engem beszervezett, hogy mindenki frusztrált volt az egésztől, és hiába tettek bele sok energiát, miután valaki elutasította őket-ami gyakran megtörtént- hatalmas kudarcnak élték meg az egészet.”*

Interjú4: *„Nekem leginkább csak a szorongás jutott és a folyamatos stressz.”*

áldozat:

Interjú 1: *„Bár van, aki sikeres benne, szerintem túl sok áldozattal jár, és nagyon kevés ember éri el a valódi sikereket.”*

más eredmények romlása:

Interjú 3: *„Most próbálok inkább az egyetemre koncentrálni, mert az utóbbi időben sajnos eléggé elhanyagoltam.”*

Interjú 6: *„És ezzel kiégésig hajszoltam magam, ami már nagyon látszódott a tanulmányi eredményeimen is.”*

3.4 SZÜKSÉGES DOLGOK

elkötelezettség:

Interjú 1: *„Például folyamatosan azt hallgattuk, hogy mennyire fontos, hogy mindenki 100%-osan elkötelezett legyen, és hogy az eredményeket csak akkor lehet elérni, ha nem hagyjuk abba.”*

Interjú 3: *„Mondta, hogy csak kevés befektetett idő kell, meg hogy szinte bárki képes sikeres lenni ebben, csak elkötelezettség kell.”*

hit:

Interjú 1: *„Igen, amikor bejelentettem, hogy kilépek, azonnal megkaptam a "te csak nem hiszel eléggé benne" szöveget.”*

Interjú 1: *„Megnyugtató, hogy nem kell állandóan embereket győzködnöm valamiről, amiben még én sem tudtam maximálisan hinni.”*

Interjú 2: *„Az ilyen helyzetekben próbáltam a saját értékrendemhez igazodni, de sokszor úgy éreztem, hogy a cég elvárásai összeütköznek azzal, amiben én hiszek.”*

Interjú 3: *„Itt folyamatosan azt éreztették velem, hogy azért nem vagyok sikeres, mert nem dolgozom elég keményen vagy nem hiszek eléggé a rendszerben.”*

Interjú 4: *„És hogy azért nem sikerült eddig mert nem hittem benne eléggé és stb stb.”*

Interjú 6: *„Ami engem bent tartott eddig, az igazából az volt, hogy eleinte elhittem nekik, hogy az én hibám, hogy nem megy jól az üzlet, mert nem akarok eléggé.”*

Interjú 6: *„Egy idő után már én magam sem hittem ezt el, és csak égett az arcomról a bőr.”*

Interjú 6: *„De közben mégis nehéz ezt így kimondani, mert nagyon jól el tudják hitetni az emberrel, hogy ez nem a szervezet hibája, hogy te nem tudod jól csinálni, hanem a tied. Tehát így leveszik magukról a felelősséget.”*

Interjú 6: *„Az a fiatal, aki ebben dolgozik nagyon hisz benne, hogy jó, amit csinál, és a flegma, lekezelő, kigúnyoló reakcióktól nem lesz előrébb, nem fog tisztábban látni.”*

3.5 CÉLKITŰZÉSEK

siker:

Interjú 1: *„Az utolsó csepp az volt, amikor egy nagyobb eseményen vettem részt, ahol vezető pozícióban lévő emberek beszéltek a sikereikről.”*

Interjú 1: *„Bár van, aki sikeres benne, szerintem túl sok áldozattal jár, és nagyon kevés ember éri el a valódi sikereket.”*

Interjú 3: *„Elvittek egy nagyobb rendezvényre, ahol mindenki szépen ki volt öltözve, mosolyogtak, tapsoltak, és a színpadon sorra jöttek azok az emberek, akiknek sikerült elérni a sikert.”*

Interjú 3: „Az is számított, hogy elhitették velem, hogy bármilyen háttérrel rendelkező ember sikeres lehet.”

Interjú 3: „Olyanokat mondtak, hogy a nehézségek csak az út részei, és hogy majd ha ezeken az akadályokon is túljutok, akkor jön a siker.”

Interjú 3: „Itt folyamatosan azt éreztették velem, hogy azért nem vagyok sikeres, mert nem dolgozom elég keményen vagy nem hiszek eléggé a rendszerben.”

Interjú 3: „Én is azt hittem, hogy ha elég sok munkát teszek bele, akkor sikeres leszek, de a valóság az, hogy nem minden a kemény munka.”

Interjú 3: „A rendszer természeténél fogva nem mindenki lehet sikeres, mert ha mindenki az lenne, akkor nem működne.”

Interjú 4: „Sikeresnek tűnt és ez számomra is vonzó volt.”

Interjú 6: „Néhány embernek kifejezetten illik a személyiségéhez és tud ebben sikereket elérni.”

segíteni:

Interjú 1: „Ez eléggé megviselt, mert sosem akartam másokat kellemetlen helyzetbe hozni, nem is gondoltam, hogy ez számukra ilyen érzés lesz, miközben én csak segíteni szerettem volna nekik.”

Interjú 2: „Szóval, jöttek a hívások, hogy most éppen mit kéne megvenni, hogy népszerűbb legyek, és hogy ez mennyire segíteni fog.”

Interjú 4: „A szomszédom úgy írta le, hogy ez egy piacvezető nemzetközi vállalat, ami biztosítási tevékenységekkel foglalkozik, és mi itt igazából csak segítünk az embereknek, hogy a lehető legjobb biztosításokat kössék meg, mi pedig ebből kapunk majd jutalékot.”

Interjú 4: „Tehát igazából azt éreztem nem érdeklek azokat az embereket, amik annyira szerettek volna a csatlakozásomkor segíteni nekem, őket csak a kapcsolati tőke érdekelte, amit hoztam a céghez.”

Interjú 4: „De egyébként én azt mondom, hogy amíg olyan a szolgáltatás, hogy az valóban segít az ügyfeleken, akkor menjen és működjön, de nagyon fontos megtalálni ebben a határokat, és mikor az ember jutalékból kapja a fizetését, nehéz az elveire figyelni, inkább csak az a lényeg minél nagyobb összegben tudjon értékesíteni.”

Interjú 5: „Emellett láttam ezt is, hogy ezzel mennyit lehet segíteni embereknek.”

Interjú 5: „Igazából azok a dolgok, hogy láttam azokon, akik régebb óta dolgoztak, hogy na ennek van értelme és hogy tényleg tudtak ezzel embereknek spórolni vagy nagyon jó lehetőségeket biztosítani.”

Interjú 7: „Aztán így most a másik oldalról nézve nagyon rosszul tud esni, mikor én sem kapok választ azoktól, akiknek én csak segítséget szeretnék nyújtani.”

Interjú 9: „Mert eleinte azt hittem, hogy jó ötlet ismerősöket megkeresni és ők majd biztos nagyon hálásak lesznek nekem a pénzügyi tanácsadásért, mert igazából nagyon jól járnának vele ők is, de a valóságban az ismerősök, barátok azok, akiktől a legnagyobb, legfájdalmasabb elutasításokat kaptam. És romlott is meg emiatt szorosnak hitt barátságom, szóval ebből megtanultam a leckét, hogy talán jobb idegeneket felkeresni ezzel.”

meggyőzni:

Interjú 1: „Az első problémák akkor kezdődtek, amikor úgy igazán tudatosult bennem, hogy a munkám nagy része abból áll, hogy embereket kell rávennem a vásárlásra vagy a csatlakozásra.”

Interjú 1: „Később, mikor már kezdtem elgondolkodni a kilépésen, sokan megpróbálták meggyőzni arról, hogy még egy kicsit maradjak, vagy hogy csak legalább még egy hónap esélyt adjak a dolognak.”

Interjú 1: „Megnyugtató, hogy nem kell állandóan embereket győzködnöm valamiről, amiben még én sem tudtam maximálisan hinni.”

Interjú 3: „Folyamatosan találkozókra kellett járnom, embereket kellett megkeresnem, és próbálni meggyőzni őket, hogy vegyenek részt, vagy legalábbis vásároljanak a termékekből.”

Interjú 6: „Eleinte próbáltak győzködni a maradásra, de miután látták, hogy már nem tudják megváltoztatni a döntésemet igazából teljesen levegőnek néztek onnantól, nem szóltak hozzám, nem segítettek, nem hívtak az eseményekre, pedig ekkor még tag voltam egy darabig, mivel rögtön nem léphettem ki.”

Interjú 6: „Ez a folyamatos győzködés, hogy megpróbáljak beszervezni magam alá újakat...”

Interjú 8: „*Én nem tudok és nem fogok senkire ráerőszakolni termékeket, márpedig a kollégáimon láttam, hogy gyakran ez a leghatásosabb út, ha bevételt szeretnél látni. Én nem vagyok ehhez elég nyomulós, vagy nem is tudom, hogy mi erre a legjobb szó.*”

3.6 TANÁCSOK

„*Inkább azt tanácsolnám mindenkinek, hogy keressen olyan munkát, amiben valódi értéket teremthet, és amit tiszta lelkiismerettel végezhet.*” -volt OVB tag

„*Azt mondanám, hogy először is, nézzenek utána alaposan a cégeknek, és ne csak a szép ígéreteket hallgassák. Kérdezzenek meg olyan embereket, akik már benne voltak, és figyeljenek arra, hogy ne hagyják magukat manipulálni. Nézzék meg, hogy az a cég, aminek tagjai akarnak lenni, valóban olyan dolgokat ígér-e amik reálisak, és hogy van-e mögötte valós érték. Ne csak a pénzre fókuszáljanak, mert ha az üzlet elveszi az időt a családtól és a barátoktól, akkor már nem éri meg. Szóval, szerintem a legfontosabb, hogy figyeljenek a saját érzéseikre, és ha valami nem stimel, ne féljenek nemet mondani.*” – volt Zinzino tag

„*Azt tanácsolnám, hogy alaposan tájékozódjanak, és ne engedjék, hogy a gyors pénz ígérete elvakítsa őket. Fontos, hogy minden információt szerezzenek be, és gondoljanak a kockázatokra is. Érdemes figyelembe venni azt is, hogy a legtöbb MLM rendszerben sokkal többet kell befektetni, mint amennyit előre elmondanak. Ha úgy döntenek, hogy belevágnak, mindig legyenek tisztában azzal, hogy az eredmény nem garantált, és nem minden az ő kezükben van.*” -volt Avon tag

„*Nagyon fontosnak tartom, hogy aki belevágna ilyenbe először is mindenképp tájékozódjon előre, hogy pontosan mi is az adott termék vagy szolgáltatás, tud-e vele azonosulni, szívesen adná-e hozzá az arcát. És ne hagyják magukat kihasználni, munka közbe is mindig figyeljen rá, hogy nem kell mindenre igent mondania.*” -volt OVB tag

„*Először is egy kis önismeret. Mindenkinek tudnia kell azt, hogy milyen szinten tudja kezelni a visszautasítást. Én láttam olyan velem egy idős leányzót, aki teljesen összeomlott hogyha őt visszautasították vagy hogyha bármily rossz szava volt rá az ügyfélnek. Egyrészt ez, másrészt az, hogy megvan-e hozzá ez a kiállás, ez a kisugárzás, hogy te értékesíteni tudj. Úgy látom kell egy kis csibészség is hozzá, viszont azt gondolom, hogy nem mindenkinek való ez a fajta munka. Tehát ehhez kell az, hogy nagyon törtető legyél és azt is fontos igazából tudni, hogy az emberek soha nem terméket vesznek, hanem értékesítőt.*” -jelenlegi OVB tag

„Mindennek ellenére én nem gondolom azt, hogy senkinek nem való. Néhány embernek kifejezetten illik a személyiségéhez és tud ebben sikereket elérni. De személyes véleményem szerint ehhez arra van szükség, hogy te félre tudj tenni minden elvet és csak az lebegjen a szemed előtt, hogy te igenis számokat akarsz látni, kerüljön, amibe kerül. Tehát mielőtt egy fiatal belevágna ebbe én mindenképp azt mondom, hogy nézzen meg más munkalehetőségeket is, ugyanis hiába hivatkoznak itt a rugalmas időbeosztásra, végső soron fogsz vele annyit dolgozni, mintha elmennél részállásban dolgozni valahova, csak itt még egy fix összeg sincs, amit megkapsz, a sok munka után még az is lehet bevétel nélkül zárod azt az időszakot. Tehát én mindenképp azt mondanám nézzen utána először más lehetőségeknek. Aztán ha úgy érzi számára ez lenne a legműködőképesebb, akkor gondolkozzon el, hogy illik-e a személyiségéhez. Mennyire tudja jól kezelni a visszautasítást, és mennyiszer tud még utána újra és újra mosolyogva menni oda emberekhez, egy esetleges újabb visszautasítás tudatában.” -volt OVB tag

„Azt, hogy ne foglalkozzon a hitetlenkedőkkel és az irigyekkel, mert ők csak visszahúzzák. Nem egy egyszerű munka ez, de megéri a befektetett energiát, mert tényleg olyan magas szintekre lehet ebben jutni rövid idő alatt, amit sehol más nem tapasztalhat meg. Tehát ne féljenek belevágni, de ne is hitegessék magukat azzal, hogy csak úgy magától fog jönni a pénz. Igenis tenni kell érte, de ez így van rendjén.” -jelenlegi OVB tag

„Hm, hát szerintem két fontos kérdést kell ilyenkor megvizsgálni. Egyrészt a személyiségedet, hogy mennyire vagy alkalmas pusholás értékesítőnek. Mert vannak emberek, akiknek ez tényleg nagyon megy, és ők tényleg nagyon szép teljesítményeket tudnak lehozni ezzel, míg mások nem elég karakánok, és alig tudnak valamit felmutatni. Ha ezt megállapítottad, hogy te melyik kategóriába tartozol, a másik nagyon fontos szempont, hogy megnézd mi az a termék vagy éppen szolgáltatás, amit te értékesíteni fogsz. Mennyire tudsz vele azonosulni. Nem tudom, én például inkább nővel dolgozom együtt és ők a fő vásárlóim is, így nehezen tudnám elképzelni, hogy ezt a munkát férfi végezze. Okés, ez talán csak az én előítéletem, de azt próbálom ezzel sugallni, hogy fontos, hogy önazonos legyen az, amit értékesíteni próbálsz, mert akkor fogod tudni igazán jól reklámozni, ha valóban közel áll hozzád.” – volt Avon tag

„Azt, hogy ne habozzanak. Minél hamarabb kezdik, annál jobb. Persze nem mindenkinek fog beválni ez sem, mint ahogy más munkák is van, akiknek jobban mennek, és van, akiknek kevésbé. De szerintem ez egy olyan lehetőség, aminek mindenképp érdemes egy esélyt adni és kipróbálni magunkat benne.” -jelenlegi OVB tag

„Hogy alaposan járjon utána a dolgoknak, és előre döntsön olyan fontos elvekről, amit én is eldöntöttem, hogy a családba és a közeli körökbe nem fogom bevinni a munkát. Úgy gondolom, hogy ha van egy jó ismerőse valakinek egy ilyen helyen, és úgy érzi, hogy megéri csatlakozni, akkor mindenféleképpen megér legalább egy próbát. Mindig kilehet szállni, mint bármilyen más munkánál is, de tényleg egy olyan lehetőség is, amit kár lenne kihagyni azoknak, akik érdeklődnek az értékesítés iránt.” -jelenlegi Oriflame tag

4. TÁRGYALÁS

Ebben a fejezetben szeretnénk összevetni az interjúkészítés során nyert eredményeket a szakirodalmi forrásokban leírtakkal. A cél az, hogy feltárjuk, a szakirodalomban említett információk milyen mértékben egyeznek meg a valós tapasztalatokkal, így objektív képet nyerhetünk az egyetemisták tapasztalataikról. Az interjúk alapján az MLM tagság több aspektusát is vizsgáltuk, a meghatározó tényezők vizsgálatát tematikus elemzéssel végeztük el. A résztvevők válaszaiban visszatérő kulcselemeket azonosítottunk, amelyek alapján az információkat először kulcsszavas, majd tematikus kategóriákba rendeztük.

Hogy ezeket a kifejezéseket átláthatóbban kezelhessük, 5 nagyobb tömbbe rendeztük őket.

4.1 HONNAN ÉRTESÜLT A LEHETŐSÉGRŐL?

Ezzel a kérdéssel kezdtük minden interjúnkat, és a két gyakori válasz az volt, hogy ismerősöktől, illetve a közösségi médián keresztül.

A 10-ből 9 interjúalany mondta azt, hogy ismerőse által került be a rendszerbe. Volt ezek között olyan, aki az édesanyja barátnőjétől, volt, aki a nővérének a párjától, volt, aki kollégiumi társától, és többen régi ismerősöktől értesültek a lehetőségről. Csupán egy olyan alanyunk volt, akinek ismeretlenül írtak üzenetet. Ő azzal magyarázta a helyzetet, hogy: *„Igazából egy Messenger üzenettel kezdődött az egész. Még csak nem is ismerőstől kaptam, és már azzal is megleptem magam, hogy egyáltalán válaszoltam, mert az ismeretlen üzenetekre alapvetően sose szoktam. Első éves egyetemista voltam, éppen valami diákmunkát szerettem volna találni, és úgy éreztem ez pont a legjobbkor talált be”*. A 10-ből 6 ember csatlakozása a közösségi médiához köthető, ezekből 5 alanyunkat a Messenger nevű alkalmazáson keresték meg direkt üzenet formájában, 1 fiú pedig azt mesélte, hogy: *„Egyik este a Facebookon láttam egy posztot, ahol egy ismerősöm mesélte, hogy mennyire jól megél ebből a munkából, és hogy milyen keveset kell dolgoznia, hogy komoly pénzt keressen. Hát, gondoltam, ez nekem is jól jöhet, szóval írtam*

is a srácnak, hogy ha van ideje kicsit meséljen nekem erről az egészről”, tehát ott ő volt, aki privát üzenetet írt a már benne lévő ismerősének. Az egyik lányt mindkét formában megtalálták, azt mesélte az esetről, hogy: *„Igazából, mint mindenkit, nyilván engem is találtak meg közösségi médián üzenetekkel már sok-sok évvel ezelőtt is, és mindig csak kinevettük ezeket a barátaimmal, egy percig sem vettük komolyan. Aztán ahogy egyetemre felkerültem megismerkedtem egy lánnyal, aki azóta már az egyik legközelebbi barátnőm, és ő dolgozott ebben már egy ideje”.* Tehát őt többször keresték már meg üzenet formájában is, amiket rendszerint el is utasított, aztán egy egyetemi megismerkedésnek köszönhetően az új barátnője személyes tapasztalatait jobban megfogták és meggyőzték.

4.2 MIK VOLTAK A VONZÓ, MOTIVÁLÓ TÉNYEZŐK?

Ez egy olyan kérdés volt, amire mindenki kissé eltérő válaszokat adott a személyes preferenciái alapján, ám ennek ellenére könnyű volt észrevenni az azonos vagy hasonló elemeket, amik gyakran köszöntek vissza több interjúban is. Az egyetemista korosztály számára logikusan és érthető módon az egyik legnagyobb előnye az efféle munkának, hogy rugalmasan, saját maguknak oszthatják be az idejüket, hogy mennyit szeretnének vagy tudnak egy adott időszakban foglalkozni a munkával. Az interjúkban ki lett mondva az is, hogy mekkora könnyebbség számukra, hogy nem kell másokkal „harcolni” a jó beosztásért vagy időpontért, hanem bárkitől függetlenül ez csak rajtuk múlik, nem lesznek számon kérve a főnök által. Valamint egy lány hozzátette azt is, hogy: *„Nem szerettem volna olyan munkát, ami a tanulásom rovására megy, így nagyon örültem, hogy itt magamnak oszthatom be az időmet.”* Többen külön kiemelték, hogy számukra nem csak az időbeli rugalmasság volt nagyon előnyös, hanem a helybeli is, mivel a munka nagyrésze home office-ból is végezhető. Ám a valóságban néhányan úgy érezték, hogy ez a szempont nem teljesül úgy, ahogy azt nekik az elején ígérték. Ahogy az egyik interjú folyamán elhangzott: *„Persze mondhatni szabadon osztottam be az időmet, de ez a valóságban azt jelentette, hogy ha ténylegesen pénzt akartam látni belőle akkor minden szabad percemet ezzel kellett töltenem, embereket hívogattam, találkozókat szerveztem, üzleteket próbáltam kötni több-kevesebb sikerrel”.*

Az interjúk alapján egy másik fő motiváló tényező a csatlakozásra, hogy azt ígérik nekik, rövid időn belül jön el a siker. Ahogy az egyik fiú mondta: *„Kiemelték, hogy rövid idő alatt is vezetővé válhatok, ha eléggé hajtok, és hogy már néhány hónap múlva anyagi függetlenségre tehetek szert”.* Ahogy a többi interjúalany is mondta, a rendszer egyik fő ígérete az volt, hogy kevés időbefektetéssel, gyorsan lehet ezzel pénzt keresni.

Az egyetemista korosztály, akiknek a jelentős része ezekben az éveiben költözik el otthonról és próbál meg a saját lábára állni, nagyon kecsegtetően hangzik, hogy ezzel elérhetik az anyagi függetlenséget. Nem csoda hát, hogy az ilyen cégek gyakran használják ezt a hívószót, amikor a fiatalabb korosztályt próbálják megcélozni. Tudják, hogy ez számukra mennyire égető probléma, így gyakran hivatkoznak erre, mint motiváló tényezőre. Ahogy az egyik volt OVB dolgozó is mesélte a történetét, saját csatlakozása kapcsán azt idézte fel, hogy *„Azt mondta, hogy azért engem keresett fel, mert tudta, hogy alkalmi munkákból élek, és ezzel a lehetőséggel én is sokkal jobb anyagi helyzetbe kerülhetnék. És mivel a családi háttéremből adódóan sem voltunk túl jó anyagi helyzetben, pont jókor talált meg ez a lehetőség, amiben egy kiutat láttam”*. Majd azt is hozzátette, hogy: *„És persze az, hogy ilyen fiatalon a saját lábamra állhassak, és végre ne alkalmi munkákból kelljen élnem, hanem ilyen jólhangzó dolgokban vehessek részt, könnyen meggyőződtem a csatlakozásról”*.

Közel minden interjúban előjöttek a képzések, tréningek, fejlődési lehetőségek, mint pozitív tényezők, és sok más faktorral ellentétben, erről még a kiábrándultak sem tudtak igazán rosszat mondani. Többen kiemelték, hogy milyen sok ingyenes képzést nyújtanak számukra, nagyon sokkal hozzájárulnak a személyes fejlődésükhöz ezáltal, hiszen ezt a tudást máshol is tudják majd kamatoztatni. A többség általánosságban beszélt ezekről a tréningekről, hogy mennyire jól szervezettek és hasznosak, de volt egy lány, aki egy konkrétabb, személyes történetet is elmesélt nekünk. *„Például lehívták hozzánk Magyarország egyik legjobb értékesítési trénerét, Szőke Robit. Ő nagyon-nagyon jó, voltam két előadásán. Igazából ez két egymást követően nap volt és a leghasznosabb tudás volt, amit az értékesítési technikákról tanultunk. Arról, hogy bizonyos személyiségtípusokat hogyan lehet megfogni vagy mi az, ami felkeltheti az érdeklődésüket. Nagyon érdekes volt megtanulni azt is, hogy hogyan hat ránk a számmisztika világa és hogy ez az egész hogyan működik. Például, ha egy ügyfélnél megkérdezed a születési dátumát, akkor abból nagyon sok mindent meg tudsz megmondani a személyiségéről, és egyébként tapasztalatból mondom, hogy ez működik”*. Legtöbben azt mesélték, hogy ezek az alkalmak mennyire lelkesítően hatottak rájuk, és hogy teljesen átszellemülve és motiváltan jöttek ki onnan. Azonban volt egy lány, aki arról mesélt, hogy ő mennyire nem tudott az egész képzés koncepcióval azonosulni. *„Képzéseink valóban voltak, azok elég jól szervezettek voltak, de az a légkör és hangulat, ami ott uralkodott nagyon abszurd volt. Az előadó arról beszélt, hogy nem szabad hagyni a negatív embereknek, hogy az álmaink útjába álljanak, és hogy a sikerünk csak rajtuk múlik”*. Emellett hozzátette, hogy: *„A képzés gyakorlatiasabb része is inkább csak manipulációra tanításnak tűnt, ami arról szólt, hogy milyen típusú, helyzetű, korosztályú embereket hogyan lehet a legjobban elcsábítani”*. De a

fejlődés nem feltétlenül csak a képzések keretein belül valósul meg. Sokan említették, hogy a munkájuk folyamán mennyit nőtt az önbizalmuk és mennyit javult a kommunikációs és időmenedzsment készségük. Egy volt tag például azt mondta, hogy: *„A kommunikációs készségeim például rengeteget fejlődtek, és megtanultam, hogyan kell nemet mondani és kiállni magamért”*. És emellett nem szabad természetesen megelégedni az üzleti készségekről, amiket a tréningeket túl leginkább a gyakorlatban szerezhettek meg a tagok. De akadt olyan OVB-nél dolgozó volt tag is, aki azt mondta: *„Tehát az én feladatom körülbelül annyi volt, hogy összeszedjem a kontaktjaimat, és egy minél szebb, átláthatóbb táblázatot készítsek belőlük. Aztán meg kellett keresnem ezeket az embereket, fel kellett őket hívnom és igazából nekem csak annyi volt a feladatom, hogy minél meggyőzőbben elmondjam a megírt szövegemet ezeknek az embereknek, utána pedig átadtam a telefont a vezetőmnek. Így a szakmai részből én nem túl sokat tapasztaltam, nekem inkább csak a monoton munka jutott”*.

Az interjúalanyok több esetben kifejezték, hogy számukra mekkora motiváló erővel bírt az ígélet, hogy hamar vezető pozíciót érhetnek el. A fiatal, ambiciózus korosztály számára ez hatalmas lehetőségnek tűnik, hogy míg máshol tapasztalat nélkül foglalkoztatni sem igazán szeretnék őket, addig az ilyen cégeknél nem csak hogy tárt karokkal várják őket, de gyors előmeneteli lehetőséget is ígérnek számukra. Egy jelenleg is az OVB-nél dolgozó lány azt mesélte, hogy: *„De ezen felül nagyon tetszett az is, hogy milyen gyorsan kerülhetek magasabb pozícióba. És mivel nagyon ambiciózusnak tartom magam, ennek már csak a gondolata is nagyon megfogott. Hogy ilyen fiatalon én már kipróbálhassam magam vezető szerepben”*.

És amit egy ilyen cégnél a legfontosabb kiemelni, az a közösség szerepe. Az interjúalanyok többsége nagyon pozitívan számolt be a körülötte lévő emberekről. Azt mondták, hogy nagyon támogatóak, motiválóak, segítőkészek, és összességében nagyon építő hatással volt rájuk a közeg. Volt, aki a szakmai oldalt is kiemelte, miszerint: *„Tehát a munkatársak is nagyon-nagyon jó fejek és engem nagyon sokat motivált az, hogy láttam szakmailag mennyire jók, hogy mennyire sok hasznos, pontos információt tudnak adni az ügyfeleknek. Én ezt nagyon irigyeltem, így én is erre törekedtem, hogy minél hamarabb elérjem ezt, ami aztán sikerült is”*. Tehát néhány ember számára szakmai példaképet jelentettek ezek az emberek. Ám volt olyan is, akinek más véleménye volt a közösségről. *„A csoport mindig ott volt, amikor motivációra volt szükségem, de leginkább csak az elméleti részéről beszéltek, gyakorlatiasabb tanácsokat nem igazán kaptam. Ha kérdéseim voltak, vagy ha a nehézségeimről beszéltem, akkor leginkább általános tanácsokat mondtak mindig, hogy tartsak ki, lesz ez jobb is stb. Ez viszont egy idő után nagyon sekélyesnek és közhelyesnek tűnt, mert*

tényleges megoldásokat sose tudtak mondani. Ma már úgy gondolom, hogy azért, mert nekik sem volt fogalmuk róla, hogy mit csinálnak”.

Emellett többen említették még a mentorálás szerepét. A megkérdezettek többsége egyet értett abban, hogy milyen fontos a jó mentor szerepe a siker elérésében. Az egyik fiú, aki jelenleg is az OVB-nél dolgozik ezt mondta az ő helyzetéről: *„De úgy gondolom, hogy ebben nagyban közrejátsszik, hogy a sógorom nagyon segít nekem mindenben, és folyamatosan ellát jó tanácsokkal”.* Viszont akadt olyan is, akinek nem ilyen jó tapasztalatai voltak ezzel kapcsolatban. *„A mentorálásuk kimerült abban, hogy folyamatosan bíztattak, hogy "ne add fel", és hogy "még egy kicsit kell hajtani". De ezt nagyon elszántan csinálták, szóval a motiválás mindenképp meg volt részükről, de én azért úgy gondolom, hogy ezt mentoroálásnak még nem nevezhetnék a legjobb szándékkal sem”.* Az interjúalanyok többsége említette a pozitív megerősítések jelentőségét és gyakoriságát is. Ebben azok a tagok is egyetértettek, akik összességében csalódtak a rendszerben. Az egyik volt tag így fogalmazza meg a saját érzéseit: *„A kezdeti megbeszélések és tréningek nagyon lelkesítőek voltak, mindenki olyan pozitív és motivált volt, és azt sugallták, hogy én is el fogom tudni érni az álmaimat”.*

4.3 MILYEN NEGATÍV TAPASZTALATAI VANNAK EZZEL KAPCSOLATBAN?

Miután átnéztük a motiváló és pozitív tényezőket, fontos rátérni arra is, hogy ki milyen negatív oldalaival tapasztalta meg ennek a rendszernek.

Az interjúalanyok többsége gyakori és fájdalmas visszautasításokról számolt be, idegenektől, ismerősektől, barátoktól, sőt családtagoktól is egyaránt. A legtöbben azt említették, hogy mennyire rosszul viselték a visszautasításokat főleg az elején, és ez nagyon rossz irányba befolyásolta az önértékelésüket és a motivációjukat is. Néhányan kifejezetten negatív tapasztalatai vannak azzal, mikor nem idegenekkel próbáltak üzletet kötni, mivel erre akár régi, szorosnak hitt barátságok is rámehetnek, és kaptak durva, lenéző, kioktató stílusú reakciókat is ezektől az emberektől. Volt, akiben ez az érzés így fogalmazódott meg: *„Mert számomra ez okozta a legnagyobb nehézséget. Hogy mikor elküldtek az emberek, hogy nem érdeklik őket az üzleteim, újra motiváltan kellett megkeresnem új embereket, hogy na de majd őket hátha”.* Az egyik volt tag arról számolt be, hogy gyakran maradtak rajta termékek, amire neki előre be kellett ruháznia, de végül a sok elutasítás miatt nem tudta őket eladni.

Az elutasítás mellett sokan éltek meg elfordulást, kiközösítést, kitaszítást is. Többen számoltak be arról, hogy barátaik, családtagjaik elhidegültek tőlük miután toborzási vagy értékesítési szándékkal közeledtek feléjük. Egy volt Zinzino tag ezt úgy fogalmazta meg, hogy: *„Olyan volt, mintha egy fal épült volna közém és a többiek közé”.* Mások azt mondták, hogy

egyre feszültebbnek érezte a családi és a baráti légköreit. Volt olyan is, aki ki lett rekesztve a korábbi baráti társaságából, míg más egyenesen arról számolt be, hogy a legjobb barátja választás elé állította, hogy vagy ő vagy az MLM. A gyakori ilyesfajta problémák miatt voltak, akik már úgy kezdtek bele ebbe a munkába, hogy a személyes kapcsolataik megóvása érdekében előre megfogadták, hogy csak ismeretleneket fognak felkeresni.

Az interjúk folyamán többen számoltak be arról, hogy a munka során gyakran érezték magukat kellemetlenül, főleg, amikor ismerősöket kellett felkeresniük. Vannak, akik azt is megjegyezték, hogy ez a szituáció nem csak számukra volt kellemetlen, hanem szemmel láthatóan a másik fél számára is. Egy volt OVB tag arról számolt be, hogy: *„Az elején személyes sértésnek vettem, és úgy gondoltam, hogy ők a buták, de egy idő után kezdett ez bennem átfordulni és már kellemetlenül éreztem magam ebben az egészben. Utáltam embereket felkeresni, mert már előre tudtam, hogy mi lesz a reakciójuk és égett az arcomról a bőr”.*

A sok kellemetlen helyzet és elutasítás után nem csoda hát, hogy többen számoltak be arról, mennyi stresszel járt számukra ez munka. Folyamatosan nyomás alatt érezték magukat és ez már beférkőzött a mindennapjaikba és a személyes kapcsolataikba is. Az egyik interjúalany azt mesélte, felismerte magában, hogy ez a belső feszültség neki onnan ered, hogy nem szeretné cserben hagyni a csapatot, és ennek a terhe nehezedett rá folyamatosan, míg végül ez a kilépéséhez vezetett.

Ám ez sem olyan egyszerű, mint amilyennek tűnik. Ahogy az interjúkból is megtudhattuk, érzelmileg próbálják manipulálni és hitegetik a tagokat, hogy tovább ott maradjanak. Az egyik volt tag így számolt be erről: *„Később, mikor már kezdtem elgondolkodni a kilépésen, sokan megpróbáltak meggyőzni arról, hogy még egy kicsit maradjak, vagy hogy csak legalább még egy hónap esélyt adjak a dolognak. Ezzel sokáig benn tartották az embereket, és úgy éreztem, hogy manipulálják a gondolkodásmódunkat, hogy maradjunk. Legalábbis rám nagyon tudtak hatni ezzel, az biztos.”*

Egy másik volt tag úgy fogalmazta meg az ezzel kapcsolatos érzéseit, hogy: *„Ott rájöttem, hogy sokan közülük már évek óta csinálják ezt, és maximum egy közepes életszínvonalat sikerült ezzel elérniük, ami köszönőviszonyban sincs azzal a stresszel és sok áldozattal, amit hoztak és elviseltek érte”.*

És ezek mellett volt, akik arról számoltak be, hogy emiatt a munka miatt az életük más aspektusai háttérbe szorultak, így volt, akinél ez az egyetem elhanyagolásához vezetett, míg másnál egészen a mentális egészségének figyelmen kívül hagyásáig, kiégésig.

4.4 Mi szükséges a sikerhez?

Az interjúkészítés folyamán többször is visszaköszönt az elkötelezettség fontossága. A fentebb lévők tagok igyekeztek ezt hangsúlyozni, hogy csak akkor lehet ebben a rendszerben sikereket elérni, ha a dolgozó teljes mértékben elkötelezett a cég és a munkája iránt.

A másik nagyon fontos tényező a hit. Többen arról számoltak be, hogy a vezetők a rendszerbe és cégbe vetett hitük hiányára vezették vissza, ha valaki nem elég sikeres a munkájában. Előjött az is az interjúk folyamán, hogy néhány tag a cég elvárásaival szemben a saját értékrendjét próbálta követni, és ezt fel is használták gyakran ellenük, hogy azért nem működik számára elég jól a vállalkozás, mert nem bízik eléggé a rendszerben. Kilépése után egy volt OVB tag úgy fogalmazta meg érzéseit, hogy: *„Megnyugtató, hogy nem kell állandóan embereket győzködnöm valamiről, amiben még én sem tudtam maximálisan hinni”*.

4.5 MILYEN CÉLOKAT SZERETTEK VOLNA ELÉRNI?

Az interjúalanyok céljai között gyakran szerepel a segíteni akarás. Úgy érezték, hogy munkájukkal hasznos lehetőségeket, termékeket és tanácsokat kínálnak másoknak, amivel megkönnyíthetik azok életét. Ezért nem értették, és esett nekik rosszul mikor mások ezeket a segítségnyújtásokat hezitálás nélkül utasították vissza. Volt, akik kifejezetten rosszul érezték magukat emiatt, mert látták, hogy a másik félt kellemetlen helyzetbe hozták a megkeresésükkel, pedig ők tényleg jó szándékkal keresték fel őket.

A munka folyamán állandó célként lebegett a tagok szeme előtt, hogy minél több embert győzzenek meg. Akár termékek vásárlásáról, akár tanácsadás vagy szolgáltatás igénybevételéről, emellett pedig gyakran csatlakozásról is. Ez egy olyan kötelezettség volt, ami elengedhetetlen volt a vállalkozásuk működéséhez, ugyanis ezekből az értékesítésekből kapták a jutalékot, így ez egy folyamatos nyomásként nehezedett a tagokra, ami sokakat rosszul érintett. Többen titulálták nyomulónak vagy erőszakosnak az alkalmazott meggyőzőési módszereket, és nehezen tudtak vele azonosulni. Egy volt Avon tag ezt úgy írta le, hogy: *„Én nem tudok és nem fogok senkire ráerőszakolni termékeket, márpedig a kollégáimon láttam, hogy gyakran ez a leghatásosabb út, ha bevételt szeretnél látni. Én nem vagyok ehhez elég nyomulás, vagy nem is tudom, hogy mi erre a legjobb szó”*.

És természetesen a legnagyobb cél a motivált tagok előtt az volt, hogy sikereket érjenek el ebben a rendszerben. Sokan inspirálódtak a rendezvényeken, konferenciákon látott emberekből, akik elmesélték a sikertörténeteiket, és hogy miket tudtak elérni a munkájuknak köszönhetően. Luxus nyaralások, magas életszínvonal, szinte már „rendes” munka nélküli

passzív jövedelem a downline tagok után... Az újonnan csatlakozó tagok is ezeket szerették volna megkapni. Az a mondás a legtöbb ilyen cégben, hogy bárki elérheti ezeket, akármilyen helyről származik, ha eléggé hisz benne, neki is sikerülni fog. Aztán idővel többen kiábrándultak, és felismerték, hogy a rendszer természeténél fogva a siker nem mindenki számára reális cél. Egy volt Avon tag úgy fogalmazta meg érzéseit, hogy: *„Én is azt hittem, hogy ha elég sok munkát teszek bele, akkor sikeres leszek, de a valóság az, hogy nem minden a kemény munka. Sokszor inkább arról szól, hogy kit ismersz, és hogy mennyire tudod őket rávenni arra, hogy veled dolgozzanak”*. Emellett természetesen azt is többen megfogalmazták, hogy azok az emberek, akiknek illik a személyiségéhez, kifejezetten szép eredményeket tudnak ebben elérni.

A szakirodalmakban feltárt dolgok többségében összhangban állnak az interjúk során megismert tapasztalatokkal, de néhány helyen tapasztalhatunk eltérést is köztük.

Az elemzett forrásokban is nagy hangsúly volt arra fektetve, hogy a toborzás során mennyire fontos a közvetlen, barátságos megkeresés. Ez az interjúk folyamán is többször beigazolódott, hogy szinte az összes csatlakozás -egy kivételével- ismerősön keresztül történt. Az is visszacsatolást nyert, hogy mekkora szerepe van ebben a közösségi médiának is. Főleg Messenger üzenetekről és Facebook-on olvasott sikertörténetekről mesélve erősítették meg ezt az állítást az alanyok (Makore et al., 2023).

Az MLM cégek gyakran hirdetik a közösségi élmény fontosságát a rendszerükkel kapcsolatban, ami a szakirodalmakban is rendszeresen említésre került. Ezzel megegyezően az interjúk folyamán is minden alany kiemelte, hogy mekkora hatással voltak rájuk az őket körülvevő emberek a rendszerben. Ezzel ellentétben néhányan, leginkább olyanok, akik már nem dolgoznak ebben, beszámoltak arról is, hogy hiába a szívélyes fogadtatás az elején, egy idő után már nagyon toxikusnak érezték a közösséget. Volt, aki arról mesélt, hogy gyakran érzékelt manipulációt a közösség részéről, és mikor szólt, nekik, hogy ki szeretne lépni, egyszerűen ignorálni kezdték őt, kiközösítették őt onnantól.

A szakirodalmakban és MLM-mel foglalkozó portálokon többször az egyik legnagyobb előnyként emelték ki a rendszer rugalmasságát. Ez magába foglalja a flexibilis munkaórákat, és a home office lehetőségét is. Épp ezért is előnyös ez az egyetemista korosztály számára, mivel maguk oszthatják be az idejüket, maguk dönthetik el, hogy mennyi időt szeretnének és tudnának rászánni. Ennek fontossága sokszoros megerősítést nyert az interjúk folyamán is, többször kiemelve, hogy a hallgatók nem szeretnék, hogy a tanulmányuk rovására menjen, és nagyon fontos számukra, hogy könnyen az órarendjükhöz tudják igazítani a munkájukat. Ám ezzel ellentétben többen azt is kiemelték ez a „rugalmas” munkaidő a valóságban azt jelentette,

hogy a legtöbb, sőt néha az összes szabadidejük erre ment rá. Hiába az elsődleges szándékok, mégis a tanulmányok elhanyagolásához vezetett több embernél is.

MLM-el foglalkozó oldalakon gyakran találkozhatunk azzal a buzdítással, hogy a sikerünk csak rajtunk múlik, és ne féljünk belevágni, mert bárkinek sikerülhet. Ezzel szemben az interjúkból több ízben kiderül, hogy a tagok úgy érezték ők minden tőlük telhetőt megtettek, és mégsem érték el a céljaikat, és ez természetesen motivációvesztéshez vezetett.

Több kutatás emeli ki azt is, hogy a fiatalok azért is szimpatizálnak annyira ezzel a lehetőséggel, mert friss diplomásként fontos, hogy már legyen némi valós gyakorlati tudás is a kezükben. És míg más munkahelyek nem szeretnek munkatapasztalat nélkülieket felvenni, addig az MLM cégek tárt karokkal várják őket. A beszélgetéseink folyamán is beigazolódott, hogy valóban egy fontos szempont a fiatalok számára, hogy kipróbálhassák magukat valós munkakörnyezetben. Azonban volt olyan alany is, aki arról számolt be, hogy őt hátrány érte későbbi állásinterjúján, amiért benne volt az önéletrajzában, hogy melyik cégnél dolgozott előtte. Abban viszont mind egyetértettek, hogy az ott töltött idő során szerzett tapasztalatot tényleg nem veheti el senki tőlük. Ahogy korábbi kutatásokban, és az interjú folyamán is kiderült, sok kompetenciát és készséget sikerült a tagoknak elsajátítani ennek köszönhetően, mint például időmenedzsment, kommunikáció, önállóság, problémamegoldó készség, csapatmunka stb.

4.6 ÖSSZEGZÉS

Összességében tehát megállapítható, hogy a szakirodalomban feltárt motivációs tényezők, mint a közvetlen, barátságos megkeresés és a közösségi élmények maximálisan fedik egymást az interjúban elmondottakkal. Az alanyok történetei azt írták le, hogy a csatlakozásuk általában személyes kapcsolatokból indult, ami közösségi élményekkel és támogató társasággal köti magához és tartja ott a tagjait.

Ezek mellett a szakirodalmakból és korábbi kutatásokból ismertetett motivációs faktorok is megegyeznek az interjúkban említettekkel. Egyértelműen megerősítést nyert, hogy a fiatal, egyetemista korosztály számára a legvonzóbb tényezők a rugalmasság; az anyagi függetlenség; képzési-, fejlődési lehetőségek; motiváló közösség; mentorálás; előhaladási lehetőség és mindezt rövid idő alatt. Ám ezzel szemben a valóság gyakran nem fedi a kezdeti elvárásokat, és ami a kezdetben előnynek tűnik az később a visszajára sül el. Ilyen említett példa volt például az eleinte nagyon befogadó közeg manipulálóvá válása vagy a rugalmasság átváltása túlzott időbeli elkötelezettségre.

Összességében tehát elmondható, hogy az interjúk is alátámasztották a már korábban feltérképezett vonzó lehetőségeket, de a gyakorlatban számos olyan nehézség jelenik meg, amik a szakirodalomban kevésbé kaptak hangsúlyt, így a kihívások és a valós tapasztalatok gyakran eltérnek az elméletben ideálisnak tűnő keretektől.

5. KONKLÚZIÓK, KÖVETKEZTETÉSEK

A szakirodalomban és az interjúk során szerzett eredmények, a közöttük talált hasonlóságok és különbségek számos konklúzióhoz vezettek minket. Az interjúalanyok által megosztott tapasztalatok előző részben kifejtett elemzései rámutattak olyan logikusan levezethető következtetésekre, melyeket a szakirodalmi kutatás során felhasznált kutatások, könyvek csak érintőlegesen hoztak szóba.

Fontos emellett kihangsúlyozni a már korábban említett módszertanát a kutatásnak, miszerint az eredményeket kvalitatív alapon kapjuk, nem pedig kvantitatív alapon. A legfőbb hangsúly az interjúk mélységén volt, hogy minél árnyaltabb képet kaphassunk az egyetemista korosztály tapasztalatairól; ebből adódóan 10 ember tapasztalatai alapján születtek az alábbi konklúziók.

Az első kiemelt megfigyelés az eredmények általánosíthatósága volt. Azt tapasztaltuk, hogy az alanyok válaszai függetlennek tűntek attól, hogy milyen adott Multi-Level Marketingre alapuló vállalatnál jöttek. Hatan az OVB nevű vagyoni tanácsadó vállalatnál, ketten az Avonnál, és egy-egy ember a Zinzinonál és Oriflame-nél szerzett tapasztalatairól mesélt nekünk, ám ettől függetlenül az általuk kifejtett vélemények, tapasztalatok nagymértékben megegyeztek az eltérő szerkezetének és céljának ellenére.

A legnagyobb hasonlóságok a csatlakozás körülményeiben, illetve okaiban; legnagyobb előnyökben; és a kilépés okaiban mutatkoznak.

A legtöbben barátokon vagy családtagokon keresztül ismerkedtek meg a lehetőséggel, és ez független volt attól, hogy melyik céggel volt tapasztalata az illetőnek. Viszont az interjúkból az is kiderült, hogy ezzel a módszerrel nem mindenki értett egyet, és volt, aki előre eldöntötte, hogy ő nem szeretné ebbe a közelebbi kapcsolatait bevonni.

Ezek alapján könnyen megállapítható, hogy az ilyen cégek fő toborzási stratégiája a személyes kapcsolatok kihasználásában rejlik. A beszélgetésekből egyértelműen észrevehető, hogy a rendszerek előszeretettel támaszkodnak közvetlen kapcsolatokra, ezzel bizalmat

alakítva ki az új tagokban. Véleményünk szerint ez a módszer nagyon hatásos a fiatalok meggyőzésében, ugyanis az ismerősöktől sokkal hamarabb elfogadjuk a bemutatott előnyöket, és nem kezeljük annyira kritikusan, amit mondanak. Ezzel szemben megfigyelhető, hogy vannak, akik taktikusan távol tartják magukat a személyes kapcsolataik ilyesfajta felhasználásától. Ez rávilágít arra, hogy az MLM cégek toborzási stratégiája megosztó véleményeket szül még a tagok között is. Vannak, akik elfogadják a bizalmi kapcsolat előnyeit, másokban pedig morális kérdéseket vet fel.

5.1 POZITÍV EREDMÉNYEK

Többen is előnyként nevezték meg az MLM-ekre jellemző tulajdonságot, mely ugyan más vállalkozásoknál és cégeknél is megtalálható, a Multi-Level Marketingben jóval elterjedtebb. Ezek a szemináriumok, konferenciák, önfejlesztő alkalmak, formális és informális összejövetelek, melyeket opcionális lehetőségek vagy éppen kötelező alkalmak is lehetnek.

Mint az interjúkból is kiderült, ez az ilyen cégek egy másik jelentős motivációs tényezője, hogy rendszeres ön- és készségfejlesztő képzéseket tartanak, amiről a résztvevők nagyrésze pozitívan számolt be. Sokan az ilyen tréningeket nagyon jó lehetőségnek élik meg, amivel növelhetik majd az értéküket a munkaerőpiacon, míg másokban furcsa érzéseket keltett, és a tanultaknak egy része manipulatívnak tűnt számukra. Ebből a kettősségből arra következtethetünk, hogy bár ezeken a tréningeken valóban hasznos tudásokat sajátíthatnak el, nem biztos, hogy ez a saját érdekükben történik, hanem inkább a lojalitás erősítése a fő cél. Ugyanakkor a legtöbben pozitív és fejlesztő tapasztalatként élték meg.

Ehhez nagyon hasonló módon említették jó tapasztalatként az adott vállalat közösségét, munkakörnyezetét is. Az alanyok gyakran kihangsúlyozták, hogy a munkatársaik motiváló hatással voltak rájuk és olyan készségek elsajátításában segítettek a számukra, melyek az életük más területein is kifejezetten hasznosak lesznek. Egy ilyen inspiráló és egymást támogató közeg pozitív élményt nyújthat a tagoknak, és akadtak olyanok is, akiknek ebből hosszútávú, tartós barátságok szövődtek. Ám születtek olyan megjegyzések is, hogy ezek a kapcsolatok felszínesek, inkább érdekalapúak. Tehát ezekből arra következtethetünk, hogy rövidtávon hiába tűnnek nagyon vonzónak ezek a közösségek és erősítik az elköteleződés érzését, hosszútávon számos esetben nem maradandóak, főleg a rendszerből való kilépést követően.

5.2 NEGATÍV EREDMÉNYEK

Ahogy azt korábban is leírtuk, a belépés okaiban is sok hasonlóság jelent meg az alanyok között. Nagy hangsúlyt fektettek a rugalmasságra és más állásokhoz képest szabad

munkavégzésre. A szakirodalomban is említették, hogy a vizsgált célcsoport, az egyetemisták, nagyobb eséllyel csatlakoznak MLM-ekhez ebből kifolyólag, hiszen az egyetemi tanulmányok mellett a munkavállalás egyik legmegnehezítőbb tényezője az időbeosztás. A Multi-Level Marketingre alapuló vállalatokban az ember általában saját maga szabja meg az időbeosztását, és ezt az alanyok is kihangsúlyozták, mint a legnagyobb motivációjukat a csatlakozáshoz.

Ugyanakkor az interjúk során az esetek túlnyomó részében teljesen más benyomást tettek a tagok. A nagymennyiségű időbefektetésre panaszkodtak, annak ellenére, hogy a legnagyobb vonzerő pont az volt, hogy ők döntenek el mennyi időt szánnak rá, ezzel kevésbé stresszesé téve a munkát. Hamar kiderült számukra, hogy a valóságban sok időt kell befektetni a munkába, ha eredményt szeretnének látni. Ez gyakran megegyezett azzal, mintha részmunkaidős állásban dolgoznának valahol, ráadásul fix bevétel nélkül. Véleményünk szerint ez arra enged következtetni, hogy a rugalmasság ígérete csak addig tűnik valóságosnak, míg testközelből meg nem tapasztalja az ember, hogy mennyi munkával és lekötöttséggel is jár ez valójában.

Ez részben megmagyarázza, hogy mi okozza ebben a látszólag az átlagostól sokkal szabadabb munkakörnyezetben a stresszt és a tagok gyakori kilépését. Ám sokkal komplexebb, hogy miért terheli meg ennyire a tagokat az adott MLM, jóval több faktor befolyásolja a tagok leterheltségi szintjét, a továbbiakban többek között ezek is említésre fognak kerülni.

Az egyik legmegterhelőbb dolog az alanyok válaszai alapján a sok visszautasítás. Egy tag a csatlakozása után rengeteg motiváló ember közé kerül be, sok történetet hall arról, hogy mennyit kereshet és milyen jó döntést hozott, hogy csatlakozott. Ezután elkezdődik a valós munka, ahol új tagokat kell keresnie és kommunikálni olyan emberekkel, akik nagy eséllyel visszautasítják, nem élnek a lehetőséggel. Az alanyok interjúi alapján ez lelkileg igen megterhelő és demotiváló, többen is panaszkodtak arra, hogy nehéz ezután folytatni a tagok keresését, termékeldadást.

Ezek a demotiváló események nagymértékben befolyásolták a munkakörnyezet minőségét, a munkához való hozzáállás természetét és a nyomás mennyiségét. Ennek okán, egy elutasítás után fontos, hogy egy pozitív és megerősítő környezet vegye körül az adott tagot. Emiatt a munkatársak és felettesek egyaránt teljes pozitivitással állnak a tagokhoz és tovább motiválják őket, hogy: Menni fog!

Ahogy ez az interjúkból is kiderül, ez volt a mentorok legfőbb feladata, hogy motiválják az alattuk lévőket. Ez a technika működött is, viszont az elutasítások jóval gyakoribbak, mint a sikerek, és így egyre jobban hasonlít a motiválás egy afféle függőség okozására. A motiváció

folyamatos csökkenése, majd növekedése nagyon hasonlít arra, ahogy a cigarettázás működik, sosem elég belőle, és mindig új adagra van szükség, hogy tovább tudj menni. Ez megmagyarázza azt a jelenséget is, hogy a tagok számára miért ilyen bonyolult a kilépés. Többen panaszkodtak arra, hogy csak nehezen tudták ott hagyni az MLM-et és egy kifejezetten hosszú folyamat volt a számukra, melyhez nagyban hozzájárult a munkatársaik marasztaló viselkedése.

Az interjúalanyok több ízben is rámutattak arra, hogy amíg a szervezetben egy nagyon pozitív, nagyon támogató közeg veszi őket körül, amint kilépnek a „valóságba” és értékesíteni vagy toborozni próbálnak, ennek az ellenkezőjével találják szemben magukat. És mivel ez egy folyamatosan fennálló helyzet, egy állandó terhet, és stresszforrást jelent sokak számára. Véleményünk szerint hosszú távon nem fenntartható ez a motivációs rendszer, mivel függőséget okoznak a rendszeres „motivációs fröccsök”, és végsősoron ez fogja motiválni a tagokat a maradásra, akár valós eredmények hiányában is. Az említett jelenség arra enged következtetni, hogy az ilyen cégek által nyújtott támogatás gyakran felszínes, és nem valós segítséget szeretne nyújtani a tagok számára, hanem egy olyan közeget, amiből nehéz kilépni.

Emellett, a kilépés egy másik nagyobb oka a pénzügyi bevételek hiánya. A szakirodalomban is kifejtésre került ez a téma, miszerint rengeteg tag nem részesül olyan pénzügyi juttatásokban, melyekre eleinte számított. Az interjúalanyok által kifejtett tapasztalatok sem különböztek ettől, többször említésre került, hogy anyagi szempontból nem sokat profitáltak az MLM-ben való részvételük során. Volt, akinek pozitív tapasztalata volt ezzel kapcsolatban, azonban ő is hozzátette, hogy az elején bele kellett tennie a plusz munkát.

Ezzel együtt többen említették azt a tényt is, hogy a felettük állók sem keresnek olyan összegeket, melyek kifejezetten számottevőek lennének. Természetesen a hierarchiában nagyon magas szinten lévők keresete iszonyatosan magas, viszont ahogy azt a szakirodalmakban többször is fellelhattük, újonnan csatlakozóként olyan magas szintekre szinte lehetetlen felmászni.

A kutatás alapján egyértelműen megállapítható, hogy az ilyen cégek pénzügyi ígéretei és a valóság között nagy különbségek vannak. Habár sokan azzal a reménnyel szólnak be, hogy itt majd elérhetik a gyors anyagi sikereket, a valóságban ezt csak keveseknek sikerül, ami gyakran csalódottsághoz és felmondáshoz vezet.

Fontos azt is megjegyezni, hogy a jelenlegi és volt tagok rendszerről alkotott képe nagymértékben eltér egymástól. A jelenlegi tagok gyakran idealizálják az előnyöket, míg a volt

tagok sokkal kritikusabban gondolnak vissza az egészre. Ez arra enged következtetni, hogy a motiváció fenntartására épített technikák ideiglenesen képesek elnyomni a negatív tapasztalatokat is. Tehát az interjúk alapján megállapítható, hogy bár a siker elvileg elérhető, sokkal nagyobb idő és energiabefektetést igényel, mint amire a tagok előzetesen számítanának.

5.3 ÖSSZEGZÉS

Összességében, az interjú alanyok tapasztalatainak összegyűjtése és elemzése, majd a szakirodalmi kutatással való összevetése után a legtöbb konklúzió, eredmény többnyire negatív képet fest le a rendszerről és arra utal, hogy nem feltétlenül éri meg az egyetemistáknak a Multi-Level Marketingben való részvétel. Az egyik fő konklúzióként kifejtett motivációs függőség és manipuláció megjelenik az MLM minden részében, legyen az jelen pozitív vagy negatív faktorként.

A volt tagok általánosságban egy hasznos tapasztalatként élték meg, de kifejezték, hogy nem kezdenének bele újra egy ilyen munkába. Ellenben a jelenlegi tagokkal, akiknél érezni lehetett a motiváltságot és elhivatottságot, a nagy terveket, melyek megvalósítását itt képzelik el. Azonban ők is említettek olyan faktorokat, amikkel nem tudnak egyetérteni vagy azonosulni. A pozitív és negatív tapasztalatokat összevetve és figyelembe véve, azt gondoljuk, hogy érdemes sokkal inkább egyfajta tapasztalatszerzésként tekinteni az MLM-ben való részvételre, ahol belekóstolhatnak a fiatalok az értékesítés világába és megmérettethetik magukat egy ilyen munkahelyi környezetben, légkörben. Mindezek függvényében nem javasoljuk nagyobb kockázatok vállalását az MLM-ért, ugyanis csupán statisztikai adatokat nézve is egyértelműen megállapítható, sokkal valószínűbb, hogy másban fog tudni nagyobb sikereket elérni, mint sem az MLM-ben.

6. JAVASLATTÉTEL

Mivel kutatásunk egyik fő motivációja volt, hogy valamiféle kapaszkodókat adjunk az egyetemista korosztálynak az ilyen munkák elvállalása előtti mérlegeléskor, így fontosnak tartjuk, hogy kézzelfogható tanulságokat és javaslatokat is megfogalmazzunk kutatásunk zárásaként.

Először is, javasoljuk, hogy nézzenek körbe a (diák)munkaerő piacon. Nézzék meg a többi lehetőséget, esetleg, hogy milyen gyakornoki programok vannak, amik illeszkednek a tanulmányaikhoz. Ha nem tudnak rendszeres munkát bevállalni, nézzék meg az alkalmi munkák kínálatát, hiszen azok kifejezetten arra jók, hogy ha diákként nem szeretnél állandó

kötelezettséget vállalni, fix óraszámban. Amennyiben továbbra is opciónak tekintik az MLM munkákat, vizsgálják meg mélyebben a személyiségüket. Elég magabiztosak a folyamatos kapcsolatteremtéshez? Jól bírják a kritikát? Elég erősnek tartják magukat ahhoz, hogy újra és újra felálljanak az elutasítások után?

Amennyiben ezekre a válasz egy határozott igen, fontos megvizsgálni a választandó céget is. Először is szeretnénk fontos szempontrendszereket kiemelni, ami alapján érdemes lehet ezt mérlegelni.

1. Jövedelemszerzési lehetőségek realitása:

Járjon alaposan utána, hogy abban az adott cégben, amiben gondolkozik mennyit lehet reálisan keresni! Sok sikeres tagja van a rendszernek? Érdeklődjön jelenlegi vagy volt tagoktól, hogy mennyi idő- és energiabefektetéssel nekik mennyit sikerült ezzel keresniük!

2. Idő- és energiabefektetés:

Gondolja át, hogy egyetem mellett, neki mennyi ideje és energiája maradna ezzel foglalkozni! Sok áldozatot igényelne a szabadidős tevékenységeiből?

3. Fejlődési lehetőségek:

Járjon utána milyen fejlődési lehetőségeket kínál az adott cég! Összhangban van ez a hosszútávú terveivel?

4. Kapcsolati hatások:

Milyen hatással lenne a munka a kapcsolataira? Lát rá esélyt, hogy negatívan befolyásolja a környezetével való kapcsolatát?

5. Vállalati kultúra:

Vizsgálja meg az adott cég vállalati kultúráját, marketingstratégiáját, etikáját. Tud velük azonosulni? Összhangban érzi a saját elveiddel?

6. Hosszútávú karrierperspektíva:

Pozitív hatással lesz ez a tapasztalat a későbbi terveire? Hozzájárul a hosszútávú karrier céljai eléréséhez?

Az interjúk és alapos utánajárások után úgy érezzük, hogy ezek azok a szempontok, amiket mindenképpen érdemes körüljárni mielőtt belevágna valaki ilyen munkába. Mint a beszélgetések folyamán is kiderült, ez a munka sem illik mindenkinek a személyiségéhez, és a „reklám szöveggel” szembe menve, bizton állíthatjuk, hogy nem lehet benne mindenki sikeres sem. Korábbi kutatásokból is kiderült már, hogy az MLM-ben résztvevők nagytöbbsége

veszteséggel távozik a cégtől, és az élete más területeire is negatív hatással lehet, mint például a tanulmányok háttérbeszorulása, személyes kapcsolatok megromlása.

Ennek fényében mindenképpen azt tanácsoljuk, hogy ha mégis részt szeretne valaki venni ilyen munkákban, azt csak alapos megfontolás és utánajárás után tegye, és érdemes lehet előre lefektetni elveket - amiket munkája során követni fog-, például azzal kapcsolatban, hogy mennyi időt szeretne rászánni (hogy ne menjen más dolgok rovására), kiket szeretne felkeresni (idegeneket vagy ismerősöket), mennyi pénzt szeretne látni belőle egy bizonyos időn belül stb. És a legfontosabb, hogy ha ezeket az elveit úgy érzi, hogy nem tudja betartani abban a munkakörnyezetben, akkor ne féljen kilépni és ne hagyja magát manipulálni a hangzatos ígéretekkel.

ÖSSZEFOGLALÁS

Kutatásunk fő célja az volt, hogy megvizsgáljuk a magyar egyetemista korosztály és az MLM kapcsolatát, különös tekintettel arra, hogy miért ilyen vonzó ez a munkalehetőség ezen korosztály számára. Dolgozatunkat a szakirodalmak elemzésével kezdtük, amit ezután összevetettünk az általunk készített interjúk eredményeivel, amik a magyar egyetemisták tapasztalatait mutatták. A kvalitatív módszer olyan dolgokra segített rávilágítani, amelynek köszönhetően sokkal nagyobb rálátást kaptunk arra, hogy az MLM hogyan célozza meg ezt a korosztályt és miként kommunikálják feléjük a lehetőségeket.

A kutatásunk egyik fő megállapítása az volt, hogy az MLM cégek a népszerűségüket ebben a korosztályban a rugalmas munkavégzéssel, az anyagi függetlenséggel és a fejlődési lehetőséggel kapcsolatos ígéreteinek tudhatják be. Ennek a korosztálynak ezek kifejezetten fontos szempontok, hogy az egyetem mellett könnyen és gyorsan tudjanak pénz keresni, ám az is kiderült, hogy legtöbben hamar szembesülnek vele, hogy a valóság nem mindig egyezik az elvárásokkal. Eredményeinkből az derül ki, hogy az ilyen cégek többsége nem biztosít stabil jövedelmet a tagok jelentős része számára, és nem nyújt valós, hosszútávú anyagi sikerre lehetőséget.

Ezeket összevetve kijelenthetjük: kutatásunk egy összetett képet adott a Multi-Level Marketing és a magyar egyetemista korosztály kapcsolatáról. Egyszerre kaptunk rálátást a pozitív oldalaira és a buktatóira is ennek a típusú munkának. Kutatásunk eredményei alapján úgy véljük, hogy az MLM-ben való részvétel döntésének meghozatala előtt fontos információkat gyűjteni, alaposan utánajárni a cégnek is, átgondolni, hogy mennyire illik a személyiségünkhöz, majd konkrét, reális célok meghatározni.

Reméljük, hogy a kutatásunk egy támpontot ad majd a fiataloknak, akik ez előtt a döntés előtt állnak, viszont nem tudják mi alapján kellene mérlegelniük, és ennek tudatában sikerül majd meghozniuk a helyes döntést.

IRODALOMJEGYZÉK

Attri, R. (2011): *A Study of Consumer Perceptions of the Products Sold Through Multilevel Marketing*. Indore: Management Research Journal (Prabandhan&Taqniki).

Australian Consumer Law ('ACL') .

Babbie, Earl (2017): *A társadalomtudományi kutatás gyakorlata*. 6. átdolgozott kiadás, Balassi Kiadó

Baig Y, Mohamed Imran (2022).: *A study on awareness regarding multi level marketing among youth in India*. India: SATHYABAMA INSTITUTE OF SCIENCE AND TECHNOLOGY.

Bloch, B. (1996). Multilevel marketing: What'ss the catch? *Journal of Consumer Marketing*.

Christensen, Mary. (2008).: *Be a Recruiting Superstar: The Fast Track to Network Marketing Millions*. New York: HarperCollins.

Clegg, Brian (2000). *The Invisible Customer: Strategies for Sucessive Customer Service Down the Wire*. London: Kogan Page Publishers.

Crimmins, Vicki. (2021). *How Multi-Level Marketing distributors have adapted to the Covid-19 Pandemic*. Dublin: National College of Ireland.

DeLiema, Marguerite; Shadel, Doug; Nofziger, Amy & Karla Pak, Karla. (2018).: *Profiling Participants and their Experiences in Direct Sales*. Washington DC: AARP Foundation.

Dixon, Lucas Jon; Hornsey, Matthew J.; Hartley, Nicole & Chapman, Cassandra. (2023).: The psychology of attraction to multi-level marketing. *Journal of Consumer Affairs*, 6-8. doi:10.1111/joca.12526

Federal Trade Commission (n 4).

Follin, Jenna (2020): *Dream or Scheme: The Operations, Internal Communications, and Appeal of the American Dream in Multi-Level Marketing Companies*. Chestertown, Maryland: Washington College Review.

- Gitonga, Dennis Mundavandi & Kilonzo., Jennifer M. (2018).: *A monitoring and evaluation program to assess impact of multi level marketing on living standards of young generation*. Kenya: International Journal of Marketing Strategies.
- Jain, Sourav; Singla, B.B. & Shashi, Shashi. (2015). :*Motivational factors in multilevel marketing business: A confirmatory approach*. Patiala, India: GrowingScience.
- Koehn, Daryl (2001). Ethical Issues Connected with MultiLevel Marketing Schemes. *Journal of Business Ethics*, 9. doi:10.1023/A:1006463430130
- Közvetlen Értékesítők Szövetsége. (2004). Egy régi-új szakma bemutatkozik: Közvetlen értékesítés. *HVG*, 4-5.
- Makore, Albert; Moyo, Talak & Madziba, Evelyn. (2023):*Factors of Multi-Level Marketing Success Strategies Which Motivate Participants*. Zimbabwe: Southern African Business Review. doi:10.25159/1998-8125/12783
- Pareja, Sergio (2008).: *Sales Gone Wild: Will the FTC's Business Opportunity Rule Put an End to Pyramid Marketing Schemes?* Új-Mexikó: McGeorge Law Review.
- Shen, Lai Wei (2023).: *Factors influence university student to take Multi-Level Marketing (MLM) as career choice*. Malajzia: Final Year Project.
- Steven, Khris (2024. június 24).: *39 Network Marketing and MLM Statistics*. Forrás: Persuasion Nation website: <https://persuasion-nation.com/network-marketing-and-mlm-statistics/>
- Taylor, J. M. (2000). *When Should an MLM or Network Marketing* Program Be Considered an Illegal Pyramid Scheme?* Kaysville, UT: Consumer Awareness Institute.
- Taylor, J. M. (2011). *The Case (for and) against Multi-level Marketing*. Bountiful, UT: Consumer Awareness Institute.
- Volume 9, Number 5, (Serial Number 96). (2013). *Journal of Modern Accounting and Auditing*, 108. doi:10.17265/1548-6583
- Xardel, D. (1994). *The Direct Selling Revolution: Understanding the Growth of the Amway Corporation*. Cambridge: Blackwell Publishers.

MELLÉKLETEK

I. Félig strukturált interjú kérdéssor volt tagoknak

1. rész: Háttérinformációk

- Mesélnél kicsit az aktuális munkád státuszáról? (Jelenleg is MLM-ben dolgozol, vagy már otthagytad?)
- Mikor és hogyan hallottál először MLM-lehetőségekről? (Baráton keresztül, közösségi médiából, stb.?)
- Mik voltak az első gondolataid és benyomásaid az MLM-munkával kapcsolatban?

2. rész: A csatlakozás motivációi

- Melyek voltak a fő tényezők, amik arra készítették, hogy csatlakozz egy MLM-hez? (Rugalmasság, jövedelem, személyes fejlődés, stb.?)
- Milyen ígéreteket vagy előnyöket hangsúlyoztak a csatlakozáskor? (Pénzügyi függetlenség, karrierépítés, munka és magánélet egyensúlya?)
- Említettek-e konkrét ösztönzőket vagy jutalmakat a toborzáskor, amelyek vonzóbbá tették a lehetőséget? (Pl.: luxus életmód, mentorálás, gyors előléptetések?)

3. rész: Tapasztalatok az MLM-ben

- Hogyan viszonyult a valós munka a csatlakozáskor tett ígérekhez? (Megfelelt-e a munka a várakozásaidnak a jövedelem, munkaidő és támogatás terén?)
- Szembesültél olyan kihívásokkal vagy akadályokkal, amelyekre nem számítottál a csatlakozás előtt? (Mentorálás hiánya, nehézség az eladásokban, magas költségek?)
- Sikerült-e elérni azokat a pénzügyi vagy személyes célokat, amelyeket ígértek neked a csatlakozáskor? (Ha nem, miért gondolod, hogy így történt?)
- Mennyi időt és energiát fektettél a munkába, hogy eredményeket láss? (Úgy érzed, az erőfeszítés arányos volt a jutalommal?)

4. rész: Kilépés döntése (volt tagok számára)

- Mi vezetett ahhoz, hogy kilépj az MLM-ből? (Be nem vált ígéretetek, pénzügyi veszteség, időbeli elkötelezettség?)
- Visszatekintve, úgy gondolod, hogy a kezdeti motivációid reálisak voltak? Miért igen, miért nem?

5. rész: Reflektálás az MLM-re

- Milyen tanácsot adnál azoknak az egyetemistáknak, akik fontolgatják, hogy csatlakozzanak egy MLM-hez?
- Szerinted az MLM-cégek betartják az ígéreteiket a legtöbb résztvevő számára? Miért igen, miért nem?
- Visszatérnél valaha az MLM-hez, vagy ajánlanád másoknak?

6. rész: További észrevételek

- Van még valami, amit megosztanál az MLM-ben szerzett tapasztalataidról, akár pozitív, akár negatív?

II. Félig strukturált interjú kérdéssor jelenlegi tagoknak

1. rész: Háttérinformációk

- Mesélnél kicsit arról, hogy jelenleg milyen szerepet töltesz be ebben az üzletben? (Aktívan dolgozol még, vagy kicsit háttérbe szorult mostanában?)
- Hogyan és mikor hallottál először erről a lehetőségről, és milyen forrásból? (Barátok, közösségi média stb.)
- Milyenek voltak az első gondolataid, amikor elkezdted ezt a munkát?

2. rész: A csatlakozás motivációi

- Mik voltak a fő tényezők, amelyek arra ösztönöztek, hogy belevágj ebbe a lehetőségbe? (Rugalmasság, jövedelem, személyes fejlődés stb.?)
- Milyen előnyöket vagy lehetőségeket hangsúlyoztak neked, amikor csatlakoztál? (Pénzügyi függetlenség, karrierépítés, munka és magánélet egyensúlya stb.?)

- Említettek-e konkrét jutalmakat vagy ösztönzőket, amelyek különösen vonzóvá tették a lehetőséget? (Luxus életmód, mentorálás, gyors előléptetés stb.?)

3. rész: Jelenlegi tapasztalatok és valóság

- Hogyan hasonlítanak a munkával kapcsolatos tapasztalataid a kezdeti elvárásaidhoz? (A jövedelem, a munkaidő és a támogatás megfelelt az ígéreteknek?)
- Szembesültél-e olyan kihívásokkal, amelyekre nem számítottál, amikor belekezdteél? (Mentorálás hiánya, nehézség az eladásokkal, magas költségek stb.?)
- Sikerült-e elérned azokat a célokat, amelyeket a kezdetekkor kitűztél? Ha nem, mit gondolsz, miért alakult így?

4. rész: Elkötelezettség és jutalmak

- Mennyi időt és energiát fektetsz jelenleg ebbe az üzletbe, és úgy érzed, hogy az erőfeszítés arányos az eredményekkel?
- A rugalmasság és a bevétel megfeleltek az elvárásaidnak az idő előrehaladtával, különösen mióta kevesebb idő jutott rá?

5. rész: Reflektálás az üzletre

- Milyen tanácsot adnál egy egyetemistának, aki hasonló lehetőségen gondolkodik?
- Úgy érzed, hogy az ilyen típusú vállalkozások betartják az ígéreteiket a legtöbb résztvevő számára? Miért igen, miért nem?
- Ha több időd lenne, folytatnád ezt hosszabb távon? Ajánlanád másoknak is?

6. rész: További észrevételek

- Van még valami, amit megosztanál a tapasztalataidról – akár pozitív, akár negatív –, amit még nem érintettünk?

III. Interjúk trans-script-jei

1. Interjú

Jelenleg 23 éves, harmadéves gazdálkodási és menedzsment szakos hallgató, fiú. 22 éves korában szállt be az OVB-be és fél évig dolgozott ott.

Kérdés: Mesélnél kicsit az aktuális munkád státuszáról? Jelenleg is MLM-ben dolgozol?

Válasz: Nem, már nem dolgozom abban. Most vagyok harmadéves egyetemen, és egy marketing cégnél gyakornokoskodom. Az MLM-es időszakom véget ért, nagyjából fél év után kiléptem. Pedig előtte tényleg szép, nagy reményekkel vágtam bele, de végül nem váltotta be a hozzá fűzött elvárásaimat.

Kérdés: Hogyan találkoztál először azzal a lehetőséggel?

Válasz: Egy középiskolai ismerősöm keresett meg, aki már akkor régóta benne volt egy ilyen rendszerben. Messengeren írt rám, hogy lenne egy szuper lehetősége számomra, amit mindenképp meg kellene fontolnom. Mivel nyáron volt és éppen nem találtam semmi más munkát, úgy gondoltam, miért is ne próbáljam ki.

Kérdés: Milyen ígéretekkel próbálták meggyőzni a csatlakozáskor?

Válasz: Elsősorban a rugalmasságot hangsúlyozták, hogy a saját időbeosztásomban dolgozhatok, és hogy mennyire jól lehet vele keresni. Kiemelték, hogy rövid idő alatt is vezetővé válhatok, ha eléggé hajtok, és hogy már néhány hónap múlva anyagi függetlenségre tehetek szert. Emellett luxusnyaralásokat és céges autót emlegettek, mint lehetséges jutalmakat, ha nagyon jól fogom csinálni.

Kérdés: Mik voltak az első benyomásaid, amikor csatlakoztál?

Válasz: Eleinte izgatott voltam, hiszen nagy tervekkel indultam. A kezdeti megbeszélések és tréningek nagyon lelkesítőek voltak, mindenki olyan pozitív és motivált volt, és azt sugallták, hogy én is el fogom tudni érni az álmaimat. Az egész közeg pozitív energiával töltött fel, de aztán gyorsan jöttek a nehézségek.

Kérdés: Mik voltak ezek a nehézségek?

Válasz: Az első problémák akkor kezdődtek, amikor úgy igazán tudatosult bennem, hogy a munkám nagy része abból áll, hogy embereket kell rávennem a vásárlásra vagy a csatlakozásra. Az ismerőseimet kellett megkeresnem különböző ajánlatokkal, ami borzasztóan kellemetlen volt. Az emberek többsége elutasított, és sokan hülyének is néztek. Szóval nem volt könnyű szembesülni vele, hogy a barátságaim mehetnek rá erre a munkára.

Kérdés: Mennyire érezted támogatónak a közösséget, amikor a nehézségekkel szembesültél?

Válasz: Vegyes érzéseim voltak. A csoport mindig ott volt, amikor motivációra volt szükségem, de leginkább csak az elméleti részéről beszéltek, gyakorlatiasabb tanácsokat nem igazán kaptam. Ha kérdéseim voltak, vagy ha a nehézségeimről beszéltem, akkor leginkább általános tanácsokat mondtak mindig, hogy tartsak ki, lesz ez jobb is stb. Ez viszont egy idő után nagyon sekélyesnek és közhelyesnek tűnt, mert tényleges megoldásokat sose tudtak mondani. Ma már úgy gondolom, hogy azért, mert nekik sem volt fogalmuk róla, hogy mit csinálnak.

Kérdés: Tapasztaltál bármilyen nyomást vagy manipulációt a cégtől?

Válasz: Igen, volt ilyen. Amikor először csatlakoztam, észrevettem, hogy nagyon ügyesen használják a pozitív visszajelzéseket, hogy elkötelezettek maradjunk. Például folyamatosan azt hallgattuk, hogy mennyire fontos, hogy mindenki 100%-osan elkötelezett legyen, és hogy az eredményeket csak akkor lehet elérni, ha nem hagyjuk abba. Később, mikor már kezdtem elgondolkodni a kilépésen, sokan megpróbáltak meggyőzni arról, hogy még egy kicsit maradjak, vagy hogy csak legalább még egy hónap esélyt adjak a dolognak. Ezzel sokáig benn tartották az embereket, és úgy éreztem, hogy manipulálják a gondolkodásmódunkat, hogy maradjunk. Legalábbis rám nagyon tudtak hatni ezzel, az biztos.

Kérdés: Volt olyan kapcsolatod, ami megromlott a munka miatt?

Válasz: Igen, voltak barátaim, akik teljesen elfordultak tőlem, miután megkerestem őket. Sokan egyszerűen nem válaszoltak az üzeneteimre, és voltak, akik nyíltan megmondták, hogy zavarja őket, hogy ilyenekkel keresem fel őket. Ez eléggé megviselt, mert sosem akartam másokat kellemetlen helyzetbe hozni, nem is gondoltam, hogy ez számukra ilyen érzés lesz, miközben én csak segíteni szerettem volna nekik.

Kérdés: Milyen támogatást kaptál a feletted állóktól? Segítettek a nehézségek leküzdésében?

Válasz: Őszintén szólva, nem igazán. A mentorálásuk kimerült abban, hogy folyamatosan bíztattak, hogy "ne add fel", és hogy "még egy kicsit kell hajtani". De ezt nagyon elszántan csinálták, szóval a motiválás mindenképp meg volt részükről, de én azért úgy gondolom, hogy ezt mentoroálásnak még nem nevezhetnék a legjobb szándékkal sem.

Kérdés: Mi volt az a pont, amikor úgy döntöttél, hogy kilépsz?

Válasz: Az utolsó csepp az volt, amikor egy nagyobb eseményen vettem részt, ahol vezető pozícióban lévő emberek beszéltek a sikereikről. Ott rájöttem, hogy sokan közülük már évek óta csinálják ezt, és maximum egy közepes életszínvonalat sikerült ezzel elérniük, ami köszönőviszonyban sincs azzal a stresszel és sok áldozattal, amit hoztak és elviseltek érte. Rengeteg munkaórát és stresszt láttam rajtuk, ami nem tűnt reálisnak az ígért életszínvonal eléréséhez képest. Ekkor döntöttem el, hogy kilépek, mert nem akartam tovább így élni, hogy gürizek azért, amit előtte a heti egy alkalmi munkámmal meg tudtam volna keresni.

Kérdés: Nehéz volt kiszállni? Próbáltak maradásra bírni?

Válasz: Igen, amikor bejelentettem, hogy kilépek, azonnal megkaptam a "te csak nem hiszel eléggé benne" szöveget. Próbálták elhitetni velem, hogy ha még egy kicsit maradok, akkor már tényleg meglesz az áttörés. És mint mondtam ez egy darabig sikerült is nekik, elég sokáig maradtam ott és adtam ennek újabb és újabb esélyeket, míg egy ponton már nem bírtam tovább húzni, és megmondtam, hogy nekem ebből ennyi elég volt.

Kérdés: Milyen érzéseid vannak most az MLM-mel kapcsolatban? Ajánlanád másoknak?

Válasz: Nem igazán. Bár van, aki sikeres benne, szerintem túl sok áldozattal jár, és nagyon kevés ember éri el a valódi sikereket. Ráadásul morálisan is kérdéses számomra, hogy mások kapcsolataira építve próbáljunk meg gazdagodni. Inkább azt tanácsolnám mindenkinek, hogy keressen olyan munkát, amiben valódi értéket teremthet, és amit tiszta lelkiismerettel végezhet.

Kérdés: Ha újra dönthetnél, belevágnál ugyanebbe?

Válasz: Nem hiszem. Ha újra ott lennék, talán hamarabb utánanéznék, hogy mi is valójában az MLM, és milyen rejtett nehézségekkel járhat. Mármint persze minden egyes munkahelyen lesznek nehézségek, csak nem mindegy, hogy ezek mellett mennyire tud mégis állandóságot nyújtani a munka, és itt csak egy állandó dolog volt számomra, az pedig a stressz. Ugyanakkor, ha ezt a tapasztalatot nem éltem volna át, talán most nem lennék olyan tudatos és körültekintő, mint amilyen lettem. Szóval összességében nem bánom, hogy kipróbáltam, de tudom, hogy a jövőben másfajta lehetőségeket fogok keresni.

Kérdés: Van még valami, amit megosztanál a tapasztalataidról?

Válasz: Talán csak annyit, hogy mindenki alaposan tájékozódjon, mielőtt csatlakozik egy ilyen céghez. Fontos, hogy ne csak a pénzügyi lehetőségekre, hanem a személyes kapcsolatokra gyakorolt hatásra is figyeljenek. Ne engedjék, hogy a pillanatnyi vágyak vagy nyomás hatására hozzanak meg egy ilyen komoly döntést.

Kérdés: Hogy érzed magad most, hogy kiléptél?

Válasz: Sokkal jobban. Visszakaptam az időmet és az energiámat, és most már olyan dolgokkal foglalkozhatok, amik igazán érdekelnek. Megnyugtató, hogy nem kell állandóan embereket győzködnöm valamiről, amiben még én sem tudtam maximálisan hinni.

2. Interjú

Jelenleg 25 éves, kommunikáció és médiatudomány alapképzésen végzett, fiú. 20 éves korában szállt be a Zinzinoba és 1 évig dolgozott ott.

Kérdés: Köszönöm, hogy időt szántál ránk, hogy megoszd a tapasztalataidat. Kezdjük az elején: mi inspirált arra, hogy csatlakozz az MLM-hez? Hogyan talákoztál ezzel a lehetőséggel?

Válasz: Szívesen, örülök, hogy segíthetek. Szóval, ami a motivációmot illeti, akkoriban eléggé nehéz helyzetben voltam. Pénzügyi gondjaim akadtak, és kerestem egy lehetőséget, ami egy kicsit javíthatna a helyzetemen. Egyik este a Facebookon láttam egy posztot, ahol egy ismerősöm mesélte, hogy mennyire jól megél ebből a munkából, és hogy milyen keveset kell dolgoznia, hogy komoly pénzt keressen. Hát, gondoltam, ez nekem is jól jöhet, szóval írtam is a srácnak, hogy ha van ideje kicsit meséljen nekem erről az egésztől.

Kérdés: Milyen volt az első tapasztalatod, amikor csatlakoztál? Mennyire volt izgalmas az elején?

Válasz: Az elején nagyon izgalmas volt! Először is, az első találkozón rengeteg lelkes ember volt, mindenki tele volt energiával, meg beszéltek a nagy lehetőségekről. Mondták, hogy csak meg kell tanulni, hogy hogyan kell eladni, és utána már szinte pörögni fog az egész. Szerveztek csapatépítő programokat is, ami szuper volt, mert sok új embert megismertem, akikkel jól éreztem magam. Tényleg egy nagyon családias közegnek lehettem ezáltal tagja, amire nekem akkor hatalmas szükségem volt.

Kérdés: Hogyan hatott rád az MLM állandó teljesítménykényszere? Volt valami, amit különösen megterhelőnek találtál?

Válasz: Az állandó teljesítménykényszer nagyon fárasztó volt. Mindig volt egy újabb célkitűzés, egy újabb mérföldkő, amit el kellett érni, és ha nem sikerült, akkor hibáztatva éreztem magam. Ez a nyomás alattomosan beférkőzött a mindennapjaimba, és sokszor éreztem

magam stresszesnek, mert nem akartam cserbenhagyni a csapatot. A legnehezebb talán az volt, amikor a saját eredményeim alapján kellett motiválni másokat is, miközben én magam is küzdöttem.

Kérdés: Voltak olyan stratégiák, amiket az MLM cégnél használtak, és amelyekkel te nem értettél egyet? Hogyan kezelted ezt az etikai dilemmát?

Válasz: Sajnos voltak olyan stratégiák, amiket én nem éreztem teljesen helyesnek. Például néha arra buzdítottak, hogy manipuláljuk az embereket, vagy hogy olyan ígéreteket tegyünk, amik nem voltak teljesen reálisak. Ez nagy dilemmát okozott számomra, mert nem akartam senkit sem megtéveszteni. Az ilyen helyzetekben próbáltam a saját értékrendemhez igazodni, de sokszor úgy éreztem, hogy a cég elvárásai összeütköznek azzal, amiben én hiszek.

Kérdés: Mikor kezdtél el észrevenni eltéréseket a valóság és az elvárások között? Milyen kihívásokkal kellett szembenézned?

Válasz: Az első pofon az volt, amikor elkezdtem látni, hogy nem elég csak regisztrálni, meg is kell venni a termékeket. Szükségem volt egy csomó pénzre a kezdőcsomaghoz, és folyamatosan vásárolnod kellett új termékeket, hogy „előrébb jussak.” Szóval, jöttek a hívások, hogy most éppen mit kéne megvenni, hogy népszerűbb legyek, és hogy ez mennyire segíteni fog. Ez elég zavaró volt, mert nem tudtam, hogy ez tényleg így van-e, vagy csak engem akarnak lehúzni. Aztán amikor próbáltam az ismerőseimnek eladni ezeket a termékeket nem találtam túl szívélyes fogadtatást. Mindenki csak elhajtott és alig akart valaki venni valamit, tök sok dolog rajtam maradt.

Kérdés: Tehát a termékek értékesítése nem ment olyan jól mint szeretted volna? Hogyan hatott ez a motivációdra?

Válasz: Pontosan! Kezdetben az volt a motivációm, hogy eladjak, de amikor láttam, hogy senki sem akarja megvenni a cuccaimat, az eléggé visszaesett. Az emberek őszintén meg is mondták, hogy ők nem szeretnének az MLM-nek részei lenni, de még csak vásárolni sem szeretnének ilyen helyről. Hát, nem is tudom mennyi idő elteltével, de az egész légkör elkezdett nyomasztó lenni. Éreztem, hogy csak nyomulok és nyomulok, de a barátaim és a családom sem támogattak, ami egyre inkább feszültséget okozott közöttünk. Aztán voltak olyan hónapok, amikor csak buktam a pénzt, de folyamatosan próbáltam biztatni magam. De nem akarok hazudni, volt persze olyan is, amikor egész jó pénzeket sikerült összeszednem.

Kérdés: Akkor a baráti és családi kapcsolataid is megsínylették ezt az állapotot? Mennyire befolyásolta ez a szociális életed?

Válasz: Igen, nagyon. Az elején még próbáltam őket is bevonni, mert azt hittem, hogy ha látják, hogy mennyire lelkes vagyok, akkor ők is kedvet kapnak. De persze ez nem így történt, számukra kellemetlen volt az egész, és nem akartak saját maguknak is egy ilyen munkát, amivel folyton kellemetlen helyzetekbe kerülhetnek. Nagyon nehéz volt mikor azt tapasztaltam, hogy egyre több barátom elfordul tőlem, és a családom is feszültté vált, amikor én a munkámról kezdtem el beszélni nekik. Olyan volt, mintha egy fal épült volna közém és a többiek közé. Az utolsó csepp a pohárban az volt, amikor a legjobb barátom kerek perec döntés elé állított, hogy vagy befejezem ezt a munkát, vagy többet őt ne keressem. Akkor ezt nagyon drasztikusnak tartottam, sőt igazából most is, de pont ez volt az a pofon amire ott, akkor szükségem volt.

Kérdés: Mennyire befolyásolt téged ez érzelmileg, és hogyan élted meg a kilépés utáni időszakot?

Válasz: Nagyon megviselt. A csalódás érzése, hogy nem tudtam elérni, amit akartam, és hogy az embereket is elveszítettem, hatalmas súlyt jelentett. Miután kiléptem, egy időre teljesen magamba zárkoztam. Mivel a pénzügyi helyzetem is romlott, még nehezebb volt. Aztán ahogy teltek a hetek, elkezdtem magammal foglalkozni, és elgondolkodni azon, hogy mit tanultam ebből az egészből. Próbáltam helyrehozni a kapcsolatokat, amiket elvesztettem. Eleinte nehéz volt, de rájöttem, hogy nem az MLM a probléma, hanem az, hogy az egész életem onnantól ekörül forgott, másról sem tudtam beszélni senkinek. Még ha nehéz is volt, a tapasztalat rengeteget tanított nekem.

Kérdés: Visszagondolva, volt olyan dolog, amit a legjobbnak találtál az MLM-es időszakod alatt?

Válasz: Igen, azt hiszem, hogy a közösség egy jó dolog volt. Az emberek, akikkel találkoztam, sokáig szuper társaság volt, és volt néhány hasonló érdeklődésű barátom is, akikkel összejártunk. De sajnos ahogy teltek az idők, rájöttem, hogy nem voltunk mi annyira igazi barátok, inkább csak sorstársak. De egyébként azóta is van olyan, akivel a mai napig jó kapcsolatot ápolok közülük. Megtanította ez a helyzet azt is, hogy a pénzkeresés mellett nem szabad elfelejteni az emberek értékét. Ez a tapasztalat igazi tanulság volt számomra, amit talán jobb lett volna nem ezen a nehéz úton megtanulni.

Kérdés: Hogyan változtatta meg a gondolkodásodat az MLM-es tapasztalatod? Milyen új perspektívákat nyertél a pénzről és a munkáról?

Válasz: Az MLM-es időszakom alatt sokat tanultam arról, hogy a pénzkeresés nem mindig a kemény munkán múlik, hanem sokszor a megfelelő kapcsolatokon és a jó stratégiákon. Rájöttem, hogy nem szabad hagyni, hogy a pénz uralja az életemet. Tudom közhelyes, de az igazi értékek, mint a család és a barátok, sokkal-sokkal fontosabbak ettől, és szégyellem is magam, hogy ahhoz, hogy erre rájöjjek néhány fontosabb embert el kellett, hogy veszítsek az életemből. Most már úgy érzem, hogy ha valamit igazán szeretnék csinálni, akkor azt élvezettel és nem a pénzért teszem.

Kérdés: Milyen tanácsokat adnál azoknak, akik most kezdik el az MLM-et, vagy akik fontolgatják, hogy csatlakozzanak?

Válasz: Azt mondanám, hogy először is, nézzenek utána alaposan a cégeknek, és ne csak a szép ígéreteknek hallgassák. Kérdezzenek meg olyan embereket, akik már benne voltak, és figyeljenek arra, hogy ne hagyják magukat manipulálni. Nézzék meg, hogy az a cég, aminek tagjai akarnak lenni, valóban olyan dolgokat ígér-e amik reálisak, és hogy van-e mögötte valós érték. Ne csak a pénzre fókuszáljanak, mert ha az üzlet elveszi az időt a családtól és a barátoktól, akkor már nem éri meg. Szóval, szerintem a legfontosabb, hogy figyeljenek a saját érzéseikre, és ha valami nem stimmel, ne féljenek nemet mondani.

Kérdés: Köszönöm, hogy megosztottad velünk a történeted, és remélem, hogy sokan tanulnak belőle. Még egyszer köszönöm, hogy itt voltál, és mindent elmondtál!

Válasz: Köszönöm, hogy lehetőséget adtál, hogy meséljek! Remélem, másoknak is segít, ha hallják az én történetemet.

3. Interjú

Jelenleg 22 éves, kommunikáció és médiatudomány szakos hallgató, lány. 20 éves korában lépett be az Avonhoz és fél évig dolgozott ott.

Kérdés: Mesélnél kicsit az aktuális munkád státuszáról? Jelenleg is MLM-ben dolgozol?

Válasz: Nem, már nem dolgozom ott. Most próbálok inkább az egyetemre koncentrálni. mert az utóbbi időben sajnos eléggé elhanyagoltam. Emellett pont most kezdtem el egy bankban dolgozni, részmunkaidőben természetesen. Az MLM-ben eltöltött időm során azt hittem, hogy ez egy jó lehetőség lesz, de hamar kiderült, hogy nem igazán az én világom. Már több mint egy

éve kiszálltam belőle, mert egyszerűen nem hozta meg azt, amit ígérték, és a végén már csak stresszelte az életemet.

Kérdés: Hogyan és mikor hallottál először az MLM-ről, és mi volt az, ami meggyőzött, hogy csatlakozz?

Válasz: Az egész egy barátomon keresztül indult. Egy régi évfolyamtársam keresett meg, akivel nem is tartottam olyan szoros kapcsolatot, de egyszer csak rám írt, hogy lenne egy fantasztikus lehetőség, amivel sok pénzt kereshetnék. Mondta, hogy csak kevés befektetett idő kell, meg hogy szinte bárki képes sikeres lenni ebben, csak elkötelezettség kell. Naivan azt gondoltam, hogy ezzel biztosan nem fog gondom akadni.

Kérdés: Milyenek voltak az első benyomásaid, amikor először hallottál erről?

Válasz: Az elején teljesen lenyűgöztek. Elvittek egy nagyobb rendezvényre, ahol mindenki szépen ki volt öltözve, mosolyogtak, tapsoltak, és a színpadon sorra jöttek azok az emberek, akiknek sikerült elérni a sikert. Elmesélték, hogy milyen könnyen sikerült sorba ilyen magas életszínvonalat elérniük, meg hogy a munkájuk már nem is igazán munka, hanem szinte hobbi, amiért pénzt kapnak. Mindezt hallva tényleg azt éreztem, hogy ez egy jó lehetőség arra, hogy megváltoztassam az életem. Ők pedig állandóan hangsúlyozták, hogy ha követem a példájukat, akkor ugyanazokat az eredményeket érhetem el, mint ők. Nagyon motiváló volt az egész.

Kérdés: Mi volt az, ami végül arra készítetett, hogy tényleg csatlakozz?

Válasz: Az elsődleges ok az volt, hogy nagyon szerettem volna bizonyítani, hogy képes vagyok hamar a saját lábammra állni. Úgy éreztem, ez egy kiút lehet, és az a barátom, aki beszervezett, nagyon meggyőző volt. Ráadásul az az ígéret, hogy saját időbeosztásom lesz, és hogy könnyedén elérhetek magas jövedelmet, egyetem mellett szupernek hangzott. Az is számított, hogy elhitették velem, hogy bármilyen háttérrel rendelkező ember sikeres lehet. A szabadság, a luxusélet ígérete nagyon megfogott.

Kérdés: Ezek az ígérek milyen mértékben váltak valóra? Milyenek voltak a tapasztalataid?

Válasz: Hát, sajnos az ígérek csak elég kis részben váltak valóra. Az elején nagyon lelkes voltam, de gyorsan kiderült, hogy sokkal több munka van ebben, mint amit először mutattak. Folyamatosan találkozókra kellett járnom, embereket kellett megkeresnem, és próbálni meggyőzni őket, hogy vegyenek részt, vagy legalábbis vásároljanak a termékekből. Azt mondták, hogy csak napi pár óra elég lesz, de ez nem igazán volt így. Egyre több időt kellett befektetnem, de a pénzügyi eredmények nem igazán jöttek.

Kérdés: Milyen módszerekkel próbáltak téged motiválni, hogy maradj és folytasd?

Válasz: Nagyon sokszor rendeztek motivációs tréningeket és találkozókat, ahol a sikersztorikat mesélték el. A csapattársak folyamatosan dicsértek, és azt hangsúlyozták, hogy csak idő kérdése, míg én is elérhetem a céljaimat. Olyanokat mondtak, hogy a nehézségek csak az út részei, és hogy majd ha ezeken az akadályokon is túljutok, akkor jön a siker. Ezen kívül voltak heti telefonos konzultációk is, ahol a csoportvezetőim végighallgatták a nehézségeimet, és mindig próbáltak motiválni, hogy ne adjam fel.

Kérdés: Milyen konkrét feladatokat kellett végezned a mindennapokban? Hogyan nézett ki egy átlagos napod?

Válasz: Leginkább emberek megkeresésével és velük való találkozókkal telt a napom. Telefonon vagy közösségi médián keresztül próbáltam időpontot egyeztetni, hogy bemutassam nekik az üzleti lehetőséget. Ez általában előkészületeket is igényelt, hogy minden adatot és prezentációt magammal vigyek. A találkozók mellett különféle online tréningeken és motivációs előadásokon kellett részt venni. Nap végére nagyon fáradt voltam, főleg mentálisan.

Kérdés: Volt bármilyen pozitívuma ennek az egésznek? Akár a munka, akár az emberek, akikkel együtt dolgoztál?

Válasz: Pozitívumok azért voltak, például nagyon sok önfejlesztési tréninget tartottak. Az önbizalmam nőtt, megtanultam, hogyan kell emberekkel kommunikálni, hogyan legyek kitartó. Az is pozitív volt, hogy nagyon összetartó csapat volt körülöttem. Folyamatosan támogattak, dicsértek, motiváltak. Tényleg fordulhattam hozzájuk mindennel, és ha tudtak, akkor segítettek szívesen.

Kérdés: És mi volt a legnagyobb csalódás számodra?

Válasz: A legnagyobb csalódás talán az volt, hogy rájöttem, nem lesz az életben mindig elég, ha kitartóan dolgozok valamiért. Itt folyamatosan azt éreztették velem, hogy azért nem vagyok sikeres, mert nem dolgozom elég keményen vagy nem hiszek eléggé a rendszerben. Pedig én tényleg mindent beleadtam, ettől többet tényleg képtelenség lett volna, és mégsem volt elég. Nagyon frusztráló volt, hogy a valóságban egyáltalán nem volt biztosíték arra, hogy valaha sikerülni fog, és hogy megéri kitartani. Az is zavart, hogy minden arról szólt, hogy kapcsolatokat használj fel. És mint tudjuk az ilyenekre nagyon könnyen barátságok, családi, rokoni kapcsolatok is rámehetnek.

Kérdés: Mikor volt az a pont, amikor azt érezted, hogy ez a munka már nem éri meg?

Válasz: Hát, viszonylag hamar. Talán két-három hónap után már éreztem, hogy valami nem stimmel. Az elején persze lelkes voltam, de ahogy teltek a hetek, egyre jobban éreztem, hogy nincs igazi eredmény, és hogy az idő, amit befektetek, nem arányos a visszakapott pénzzel vagy elismeréssel. Folyamatosan próbáltam motiválni magam, de végül csak csalódás volt minden. Ráadásul rengeteg kritikát kaptam a környezetemtől, és egy idő után már én is úgy éreztem, hogy ez nem az a munka, amiben hosszú távon jól érezném magam.

Kérdés: Milyen konkrét nehézségekkel szembesültél, amik miatt végül a kilépés mellett döntöttél?

Válasz: A legnagyobb nehézség az volt, hogy egyszerűen nem jöttek az eredmények. Folyamatosan nyomás alatt voltam, hogy több embert toborozzak, de az emberek nagy része elutasított. Ez nagyon frusztráló volt, mert azt éreztették velem, hogy ha valaki nemet mond, az az én hibám. Volt, hogy régi barátokat kerestem meg azzal, hogy vegyenek részt vagy vásároljanak, és utána már nem akartak velem beszélni. Az is csalódás volt, hogy minden jutalom, amit ígértek, például a nyaralások, autók, csak egy távoli álom maradt. A valóság az volt, hogy a legtöbb ember sosem érte el ezeket.

Kérdés: Vannak, akik szerint az MLM rendszerekben a siker leginkább attól függ, hogy mennyi munkát fektetsz bele. Te hogy látod ezt?

Válasz: Ez részben igaz, de nem teljesen. Én is azt hittem, hogy ha elég sok munkát teszek bele, akkor sikeres leszek, de a valóság az, hogy nem minden a kemény munka. Sokszor inkább arról szól, hogy kit ismersz, és hogy mennyire tudod őket rávenni arra, hogy veled dolgozzanak. A rendszer természeténél fogva nem mindenki lehet sikeres, mert ha mindenki az lenne, akkor nem működne. Ezért van az, hogy csak a piramis tetején lévő emberek keresnek igazán jól.

Kérdés: Mit gondolsz, hosszú távon hasznosítani tudod az MLM-ben szerzett tapasztalataidat?

Válasz: Abszolút, még ha nem is az eredeti formájában. A kommunikációs készségeim például rengeteget fejlődtek, és megtanultam, hogyan kell nemet mondani és kiállni magamért. Ezek mind olyan dolgok, amelyek az élet más területein is jól jönnek majd. Ráadásul most már sokkal jobban tudom, hogy mire figyeljek, ha valamilyen munkalehetőség adódik, így valószínűleg kevésbé fogok hasonló hibába esni a jövőben.

Kérdés: Van olyan tanácsod, amit adnál azoknak, akik épp most fontolgatják, hogy belépnek egy ilyen munkába?

Válasz: Azt tanácsolnám, hogy alaposan tájékozódjanak, és ne engedjék, hogy a gyors pénz ígérete elvakítsa őket. Fontos, hogy minden információt szerezzenek be, és gondoljanak a kockázatokra is. Érdeemes figyelembe venni azt is, hogy a legtöbb MLM rendszerben sokkal többet kell befektetni, mint amennyit elsőre elmondanak. Ha úgy döntenek, hogy belevágnak, mindig legyenek tisztában azzal, hogy az eredmény nem garantált, és nem minden az ő kezükben van.

Kérdés: Hogyan érzed most magad, hogy lezártad ezt az időszakot? Van bármi, amit megbántál?

Válasz: Most már megkönnyebbültem, hogy kiléptem. Eleinte persze nehéz volt, de ahogy teltek az évek, egyre tisztábban látom, hogy helyes döntést hoztam. Ha megbánni való lenne, talán az, hogy korábban nem láttam át a rendszer működését, és így nem csak magamat, hanem másokat is belevittem. Viszont ma már úgy gondolom, hogy ez az egész inkább egy tanulási folyamat része volt, ami segített abban, hogy ma jobban átlássam az efféle ajánlatokat.

4. Interjú

Jelenleg másodéves pénzügy és számvitel szakon, fiú. 19 éves korában lépett be az OVB-be és 1 évig dolgozott ott.

Kérdés: Mesélnél kicsit az aktuális munkád státuszáról? Jelenleg is MLM-ben dolgozol?

Válasz: Jelenleg másodéves pénzügy- számvitel szakos hallgató vagyok, és alkalmi munkákat szoktam vállalni. Már nem dolgozom MLM-ben, de egy ideig én is részt vettem benne. A jelenlegi munkám inkább alkalmi jellegű, tehát nincs fix állásom, de ezt is a tanulmányaimhoz igazítom. Mivel a pénzügy-számvitel területén tanulok, fontosnak tartom, hogy a munkahelyem is ezen a területen legyen, vagy legalábbis ezzel kompatibilis legyen.

Kérdés: Mikor és hogyan hallottál először az MLM lehetőségekről?

Válasz: Az MLM lehetőségről először akkor hallottam, amikor egy kollégiumi szomszédom ajánlotta fel nekem, hogy csatlakozzak. Azt mondta, hogy azért engem keresett fel, mert tudta, hogy alkalmi munkákból élek, és ezzel a lehetőséggel én is sokkal jobb anyagi helyzetbe kerülhetnék. És mivel a családi háttერemből adódóan sem voltunk túl jó anyagi helyzetben, pont jókor talált meg ez a lehetőség, amiben egy kiutat láttam. Ezen az ismerősömön mindig azt láttam, hogy elegáns, és ilyen jó kisugárzása van. Sikeresnek tűnt és ez számomra is vonzó volt. Viszont én ekkor még tök tudatlanul nem láttam bele, hogy ez most mi is pontosan, milyen brand-je van, mi van mögötte stb.

Kérdés: Milyenek voltak az első benyomásaid az MLM-mel kapcsolatban?

Válasz: Mikor a szomszédom felajánlotta nekem ezt a lehetőséget én nem tudtam, hogy ez MLM, igazából ezt se tudtam, hogy mi ez a kifejezés. A szomszédom úgy írta le, hogy ez egy piacvezető nemzetközi vállalat, ami biztosítási tevékenységekkel foglalkozik, és mi itt igazából csak segítünk az embereknek, hogy a lehető legjobb biztosításokat kössék meg, mi pedig ebből kapunk majd jutalékot. És hogy természetesen majd az én kontaktjaimra lesz szükség a munka közben. Tehát összességében pozitívak voltak az első benyomásaim a munkával kapcsolatban, de mikor már belekezdtem, akkor kezdett égni a pofámról a bőr. Apámnak a barátait kerestem fel, mivel ugye az én korosztályomban, tehát ilyen 18-19 éveseknél nem nagyon van szükség biztosítási csomagokra, így a felnőtt ismerőseimet kellett felkeresnem ezzel.

Kérdés: Mik voltak azok a fő tényezők, amik arra késztettek, hogy csatlakozz? Mi volt az, amivel megfogott téged a szomszédod?

Válasz: Hát igazából azt láttam rajta, hogy ilyen jól öltözött, szimpatikus jövőképet fest, és hogy jól megy neki ez az egész. Egyébként a környezetem is megerősített benne, de ők igazából ugyanúgy nem tudták, hogy mi ez.

Kérdés: Több közvetlen ismerősöd részt vett ilyen munkákban?

Válasz: Közvetlen ismerőseim nem, de többen voltak már akik így ismerőseimen keresztül közvetetten kerestek meg, volt, hogy be is ültünk egy kávéra valahova beszélgetni az üzleti ajánlataikról.

Kérdés: És milyen formában kerestek meg téged?

Válasz: Üzenet formájába, tehát így Messengeren keresztül, a szomszédom pedig ugye személyesen.

Kérdés: Milyen ígéreteket, előnyöket hangsúlyoztak ki amikor a csatlakozásra próbáltak rábírni?

Válasz: Hát volt ilyen előadás, konferencia szerűség is, ahol meg kellett jelennem, és ott ilyen nagyon pozitív jövőképet festettek le. Például, hogy nagyon extra, luxus helyekre tudok majd eljutni nyaralni. Meg igazából tényleg csak ilyen szimpatikus jövőképet festettek le nekem, hogy például 3 éven belül már könnyedén tudok venni felsőkategóriás kocsit magamnak, és hogy sok embernek már én leszek a vezetője. És ugye akkor majd őket én tudom irányítani a vezető pozícióból, és ez nagyon motiválóan hatott rám már csak az életkoromból adódóan is,

hogy ilyen hamar vezető pozícióba kerülhetek és elérhetek egy ilyen életszínvonalat. És persze az, hogy ilyen fiatalon a saját lábamra állhassak, és végre ne alkalmi munkákból kelljen élnem, hanem ilyen jólhangzó dolgokban vehessek részt, könnyen meggyőződtem a csatlakozásról.

Kérdés: Az ígéreteket, amiket a csatlakozáskor kaptál megfeleltek a későbbi valóságnak?

Válasz: Inkább csak az arcom pirult. Tehát igazából azt éreztem nem érdeklém azokat az embereket, akik annyira szerettek volna a csatlakozásomkor segíteni nekem, őket csak a kapcsolati tőke érdekelt, amit hoztam a céghez. És az az egész viselkedés, az a rátukmálós hangnem, amit én hallottam és tanultam tőlük, igazából egyáltalán nem tudtam vele azonosulni. Amiket korábban említettek, amik olyan vonzónak tettek számomra ezt a lehetőséget, a drága nyaralások, sok jó helyre való kijutás, jó csapat, jó pénz, magasabb pozíciók, céges autó, semelyik nem valósult meg az ottlétem alatt. Inkább csak csalódtam az egészben, és az emberekben is, akik ezt próbálták velem elhitetni. Pedig úgy látom, hogy igazán a körülöttük lévő embereknek sem sikerült ezt elérni.

Kérdés: Mennyire érzed azt, hogy a befektetett munkádtól függött az egész?

Válasz: Ez jó kérdés. Én azt láttam, hogy néhány embernek azért sikerült elérni szép eredményeket, de ezek inkább azok az emberek voltak, akik feljebbi pozíciókban voltak, nem a mi szintünkön. Tehát például annak a társamnak sem sikerült nagyobb dolgokat elérni, aki engem szervezett be, pedig ő tényleg nagyon sok időt és energiát fektetett bele az egészbe.

Kérdés: Volt, hogy emiatt a munka miatt elfordultak tőled emberek, akikkel előtte jó volt a kapcsolatotod?

Válasz: Igen. Mikor így például az ismerőseimet kerestem meg, hogy felajánljam a biztosítási csomagjainkat számukra, többen csak így egyszerűen nem is válaszoltak, és onnantól mondjuk egyetemen sem keresték annyira a társaságomat. De utána igazából rájöttem, hogy egyébként sem ők a megfelelő célcsoport, így a szüleim barátait kezdtem el felkeresni ezzel, akikkel egyébként sem volt mindennapos kapcsolatom, tehát azt ott nem befolyásolta.

Kérdés: Milyen kihívásokkal szembesültél a munkád során, amikre a csatlakozásodkor nem is gondoltál?

Válasz: Igazából nekem nem nagyon volt ilyen. Tehát az én feladatomban körülbelül annyi volt, hogy összeszedjem a kontaktjaimat, és egy minél szebb, átláthatóbb táblázatot készítsék belőlük. Aztán meg kellett keresnem ezeket az embereket, fel kellett őket hívnom és igazából nekem csak annyi volt a feladatomban, hogy minél meggyőzőbben elmondjam a megírt

szövegemet ezeknek az embereknek, utána pedig átadtam a telefont a vezetőmnek. Így a szakmai részből én nem túl sokat tapasztaltam, nekem inkább csak a monoton munka jutott.

Kérdés: Úgy érzed kaptál elegendő mentorálást, segítséget a feletted lévőktől?

Válasz: Nem kaptam. Inkább kihasználást éreztem. Nem érdekelte őket, hogy én hogy érzem magam a munka során, őket csak az érdekelte, hogy minél több kontaktot tudjak nekik szolgáltatni.

Kérdés: Sikerült elérni azokat a pénzügyi vagy személyes céljaidat, amiket az elején hittél?

Válasz: Semmilyen célomat nem tudtam itt elérni, megvalósítani. Inkább csak vesztettem az időmből. Talán, amiből kaptam egy kis pluszt, hogy rájöttem, hogy egyébként az értékesítés lehet egy jó szakma, és tényleg hasznos lehet ennek kitanulni minden csínját-bínját, és más formában ebből tényleg jó lehetőségeket lehetne kihozni. De semmiképp nem ezen a módon, ahogy ők elvárták tőlem.

Kérdés: Mennyi időt vagy energiát fektettél bele ebbe a munkába? Láttad a munkádnak az eredményeit?

Válasz: Inkább csak reményeket láttam. Mindig azt gondoltam, hogy majd a következő ügyfél hozhatja meg a nagy áttörést, én pedig próbáltam ezért nagyon is hajtani és dolgozni. Azt éreztem magam körül is, például a társamon, aki engem beszervezett, hogy mindenki frusztrált volt az egésztől, és hiába tettek bele sok energiát, miután valaki elutasította őket-ami gyakran megtörtént- hatalmas kudarcnak élték meg az egészet. És csak szidták azokat az embereket, akik elutasították őket, azt gondolták, hogy ezek az emberek buták és tájékozatlanok és ezért nem fogadták el az ajánlataikat.

Kérdés: Tehát akkor úgy érzed, hogy nem volt arányos a jutalom és a befektetett munka?

Válasz: Tehát ahogy mondtam, én ebből az egészből semmit nem kaptam, sem anyagilag sem más formában. Nekem leginkább csak a szorongás jutott és a folyamatos stressz. Én abszolút úgy éreztem legalábbis, hogy ez nekem semmit nem adott, inkább csak elvett időt és energiát.

Kérdés: Úgy gondolod, hogy a kezdeti motivációid reálisak lettek volna, ha máshogy állsz a dologhoz?

Válasz: Ezek a dolgok, amikkel engem rávettek a csatlakozásra senki számára nem reálisak, véleményem szerint akkor sem lett volna az, ha sokkal többet teszek bele. Habár hozzáteszem, így is minden tőlem telhetőt megtettem Csak láttam, hogy körülöttem sokan mások kiégésig

hajszolták magukat, és ők sem értek el ezzel sokkal többet, mint én. Tehát én azt javaslom az egyetemistáknak, hogy ne ezzel bohóckodjanak, hanem keressenek normális munkát.

Kérdés: Tehát úgy gondolod, hogy ez a fajta munka senkinek nem való?

Válasz: Hát én morálisan senkinek nem tudnám jószívvel ajánlani.

Kérdés: Akkor, ha jól értem, te nem mennél vissza más ilyen jellegű helyre sem dolgozni?

Válasz: Tehát nekem ez a modell ez nagyon nem jött be, én ettől többre tartom a személyes kapcsolataimat, hogy én ilyenekkel keressem fel őket. Meg nyilvánvalóan ez is egy működő módja az értékesítésnek, tehát én nem tartom az MLM-et ördögtől valónak, csak morálisan rossznak. De egyébként én azt mondom, hogy amíg olyan a szolgáltatás, hogy az valóban segít az ügyfeleken, akkor menjen és működjön, de nagyon fontos megtalálni ebben a határokat, és mikor az ember jutalékból kapja a fizetését, nehéz az elveire figyelni, inkább csak az a lényeg minél nagyobb összegben tudjon értékesíteni.

Kérdés: Van még bármi pozitív vagy negatív tapasztalat, amit szeretnél megosztani ezzel kapcsolatban?

Válasz: Nagyon fontosnak tartom, hogy aki belevágna ilyenbe először is mindenképp tájékozódjon előre, hogy pontosan mi is az adott termék vagy szolgáltatás, tud-e vele azonosulni, szívesen adná-e hozzá az arcát. És ne hagyják magukat kihasználni, munka közbe is mindig figyeljen rá, hogy nem kell mindenre igent mondania.

Kérdés: Számodra könnyű volt kiszállni vagy próbáltak maradásra bírni?

Válasz: Igazából én nagyon határozottan csak eléjük álltam és közöltem, hogy kilépek. Nyilván akkor meg is kaptam, hogy én hülye vagyok, és már csak egy nagyon kicsit kellene többet beletennem, és megjönne az áttörés. És hogy azért nem sikerült eddig mert nem hittem benne eléggé és stb stb. De nagyon örülök, hogy megléptem ezt, hiszen most olyan helyen tudok így dolgozni, amit sokkal önazonosabbnak érzek, és meg van becsülve a munkám rendesen.

5. Interjú

Jelenleg 20 éves, gazdálkodási és menedzsment szakos hallgató, lány. 1 éve dolgozik az OVB-nél.

Kérdés: Mesélnél egy kicsit arról, hogy jelenleg milyen szerepet töltesz be ebben az üzletben?

Válasz: Igen. Hát jelenleg most szüneteltetve van a vállalkozásom mivel éppen más a prioritás számomra, viszont én dolgoztam aktívan az értékesítésben. Igazából hát, hogy is fogalmazzák, konkrét szintek vannak, amit ebben el lehet érni és kvázi rögtön beledobnak a mélyvízbe. Ehhez kell csinálni egyébként egy MNB-s vizsgát, egy független biztosítás közvetítői vizsgát, és utána kezdhetsz el hivatalosan dolgozni. Nyilván megismered a termékpalettát, amit használunk. Értékesítőként dolgozol és úgy is vagy bejegyezve. Hogyha elkezdessz ebben a világban dolgozni nem csak biztosítás közvetítő, hanem bróker is lehetsz, tehát ez így nagyon-nagyon tág téma.

Kérdés: Hogyan és mikor hallottál először erről a lehetőségről, illetve kitől hallottál róla?

Válasz: Volt szobatársam dolgozott itt, tőle hallottam erről és rajta keresztül kerültem a céghez. Nyilván ez egy franchise rendszerben működik, tehát itt van egy úgy nevezett piramis hálózat, és így kerültem én idáig. Volt egy állásinterjú és így kerültem be. Itt felmérték a kommunikációs képességeimet, és csak utána volt lehetőségem egyáltalán eljutni oda, hogy majd a vizsgát megcsináljam és akkor dolgozhassak ilyenekkel.

Kérdés: Mik voltak az első benyomásaid amikor hallottál erről a munkáról?

Válasz: Először nagyon-nagyon tetszett, amit hallottam, viszont voltak fenntartásaim. Hiszen hát sokan rossz véleménnyel vannak az értékesítésről, pedig azt gondolom, hogy így működik igazán az üzleti világ. Tehát hogyha bemész a boltba akkor is ugye egy csomó impulzus ér, ami alapján te megveszel valamit. Így működik ez a biztosítások, megtakarítások világában is.

Kérdés: Mik voltak azok a fő tényezők, amik motiváltak, hogy belevágja ebbe?

Válasz: Nekem nagyon tetszett az egyébként, hogy teljesítmény bérezés van, tehát az alapján kapod a fizetésedet, ahogy dolgozol és hogy relatíve nem kell megszakadni ahhoz, hogy pénzt tudj keresni. Emellett láttam ezt is, hogy ezzel mennyit lehet segíteni embereknek. Tehát nem arról van szó, hogy kéretlenül mindenkre rátukmálunk mindent. Azt hiszem a 90-es években volt egy nagyon agresszív értékesítési hullám és emiatt nagyon sokan, hogy is mondjam, nagyon nem szeretik ezt, az emberek nagyon szkeptikusak.

Kérdés: Mik voltak azok az előnyök, lehetőségek, amiket hangsúlyoztak a csatlakozásodkor?

Válasz: Igazából ez volt a leghangsúlyosabb dolog, hogy ugye nem kell olyan rengeteget dolgoznom, hogy hogy jól tudjak keresni. Ez volt az egyik, ami nekem nagyon tetszett. Igazából azok a dolgok, hogy láttam azokon, akik régebb óta dolgoztak, hogy na ennek van

értelme és hogy tényleg tudtak ezzel embereknek spórolni vagy nagyon jó lehetőségeket biztosítani. Tehát az szerintem abszolút egy pozitívum.

Kérdés: A mostani tapasztalataidat az előző elvárásaidhoz viszonyítva hogyan alakultak? Beteljesültek-e azok, amiket vártál ettől?

Válasz: Szerintem abszolút. Tehát az, hogy egyetem mellett nagyon-nagyon kényelmesen tudok dolgozni, mert teljesen magamnak osztom be. Igazából home office-ban lehet csinálni az egészet, mert most már egy nagyon modern világot élünk és erre is lehetőséget biztosítanak.

Kérdés: Akkor te csak home office-ból dolgozol?

Válasz: Nem. Volt olyan is, hogy kimentem személyesen az ügyfélhez. Nyilván személyesen hamarabb kialakul a bizalom, és igazából nekem ez nagyon-nagyon tetszett. Nyilván a teljesítménybérezésnek van egy hátránya is, hogy ha valahogy nem úgy dolgozol vagy nem úgy jönnek össze a dolgok, akkor semmi bevétel nem lesz arra az időszakra, mivel nincs egy fix fizetésed. Tehát arra, hogy teljesültek-e a kezdeti elvárásaim összességében azt tudom mondani, hogy hozta azokat, amiket elvártam. Emellett ugye ott van az is, hogy folyamatosan képeznek minket. Szerintem ma a leghasznosabb tudás, hogy ha valaki értékesíteni tanul. Ez adott nekem egy nagyon jó kommunikációs képességet és mivel itt vagyunk a BGE-n, számomra nagyon fontos, hogy tudjam fejleszteni az üzleti érzékemet.

Kérdés: Milyen képzések voltak ezek, amiket most említettél?

Válasz: Például lehívták hozzánk Magyarország egyik legjobb értékesítési trénerét, Szőke Robit. Ő nagyon-nagyon jó, voltam két előadásán. Igazából ez két egymást követően nap volt és a leghasznosabb tudás volt, amit az értékesítési technikákról tanultunk. Arról, hogy bizonyos személyiségtípusokat hogyan lehet megfogni vagy mi az, ami felkeltheti az érdeklődésüket. Nagyon érdekes volt megtanulni azt is, hogy hogyan hat ránk a számmisztika világa és hogy ez az egész hogyan működik. Például, ha egy ügyfélnél megkérdezed a születési dátumát, akkor abból nagyon sok mindent meg tudsz mondani a személyiségéről, és egyébként tapasztalatból mondom, hogy ez működik.

Kérdés: Szembesültél olyan kihívásokkal, amelyekre nem számítottál, amikor beléptél?

Válasz: Számítottam rá, hogy lesznek visszautasítások, arra viszont nem, hogy az emberek hogyan is tudnak visszautasítani. Mint ahogy említettem, volt régebben ez az agresszív értékesítési hullám és emiatt sokaknak nagyon negatív véleménye van arról, hogyha valaki

értékesít. És hát nemcsak olyan volt, hogy valaki rám vágta a telefont, hanem hogy elküldtek melegebb éghajlatra is.

Kérdés: És sikerült elérni azokat a célokat, amiket ezzel kapcsolatban kitűztél magadnak?

Válasz: Összességében igen. Hát most jelenleg ugye ez a történet nálam most szüneteltetve van, viszont azt gondolom, hogy idővel és a kellő energiaráfordítással tökéletesen el lehet érni azt, amit kitűzöl magadnak a cégnél. Tehát hogyha te csapatot szeretnél építeni, akkor arra is nagyon egyszerűen megvan a recept és ugye folyamatos előrelépési lehetőségek vannak. Hogyha pedig egyéni értékesítésben szeretnél kitűnni, akkor igazából csak magaddal kell foglalkozni és az is tökéletesen működik.

Kérdés: Mennyi időt és energiát kell ebbe azt üzletbe befektetni, hogy látható eredményeket érh el? Amikor aktívan dolgoztál, úgy érezted, hogy az erőfeszítéseid arányosak az eredményekkel?

Válasz: Az elején sokkal többet kellett foglalkoznom vele, hiszen még nem volt tapasztalatom. Viszont egy-két hónap után meg belejöttem annyira, hogy csípőből ment az egész és nem fáradtam el abba, hogy nekem most le kell ülnöm valakivel tárgyalni. Egy idő után már teljesen természetesség vált, és nem szorongtam azon, hogy hogyan fogom vezetni azt a beszélgetést.

Kérdés: Hogy érzed, kapták megfelelő segítséget a feletted lévőktől, amikor elakadtál valamiben?

Válasz: Igen-igen, kaptam. Nagyon hálás vagyok mind a három emberért, akik így fölöttem voltak pozícióban, mert nagyon-nagyon sokat segítettek nekem és rengeteget tanultam tőlük. Nem csak szakmai, értékesítési dolgokban, hanem így emberileg is nagyon sokat adtak.

Kérdés: Úgy érzed, hogy olyan rugalmas és anyagilag is olyan jövedelmező ez a munka, mint amire számítottál?

Válasz: Igen, viszont az elején bele kell tenni azt a plusz munkát, aminek nem látod rögtön a gyümölcsét. Tehát nem tudom az első két-három hónapban volt, hogy panaszkodtam, hogy na hát még mindig nem jó, még mindig valami félre megy, utána meg már beindult szépen és nagyon-nagyon könnyű lett egész.

Kérdés: Milyen tanácsot adnál azoknak az egyetemistáknak, akik gondolkoznak, hogy belevágjanak ilyesmibe?

Válasz: Először is egy kis önismeret. Mindenkinek tudnia kell azt, hogy milyen szinten tudja kezelni a visszautasítást. Én láttam olyan velem egy idős leányzót, aki teljesen összeomlott hogyha őt visszautasították vagy hogyha bármily rossz szava volt rá az ügyfélnek. Egyrészt ez, másrészt az, hogy megvan-e hozzá ez a kiállás, ez a kisugárzás, hogy te értékesíteni tudj. Úgy látom kell egy kis csibészség is hozzá, viszont azt gondolom, hogy nem mindenkinek való ez a fajta munka. Tehát ehhez kell az, hogy nagyon törtető legyél és azt is fontos igazából tudni, hogy az emberek soha nem terméket vesznek, hanem értékesítőt.

Kérdés: Ha majd lesz rá több időd újra, akkor te ezt hosszú távon szeretnéd folytatni?

Válasz: Igen, abszolút. Én nagyon élveztem. Ez egy nagyon-nagyon változatos munka és engem feltölt az, hogy emberekkel kommunikálhatok és akár én még azt is pozitív tudom elkönyvelni, hogy ha nem történik kötés egy ügyféllel, mert akkor legalább megismertem és beszélgettünk egy órát, és nekem minden beszélgetés adott valamit. És főleg mivel pénzügyi témákban mozgunk, mindenkitől lehet tanulni valamit, illetve összességében rálátást kapsz arra is, hogy a másik mit hoz magával, hogyan szemlélődik erről a témáról.

Kérdés: Esetleg van még valami, amit megosztanál erről a témáról akár pozitív, akár negatív? Például egy élmény, ami meghatározó volt számodra.

Válasz: Ez nehéz kérdés. Igazából sok a pozitív élményem, én nagyon-nagyon szerettem a csapatot, ahol dolgoztam. Tehát a munkatársak is nagyon-nagyon jó fejek és engem nagyon sokat motivált az, hogy láttam szakmailag mennyire jók, hogy mennyire sok hasznos, pontos információt tudnak adni az ügyfeleknek. Én ezt nagyon irigyeltem, így én is erre törekedtem, hogy minél hamarabb elérjem ezt, ami aztán sikerült is. Nagyon-nagyon szimpatikusak voltak az oktatások is, hogy ingyen egy ilyen oktatásra volt lehetőségünk, amire sehol más nem tudnál eljutni. Ez egy nagyon nagy pozitívum. Illetve még a közösséget tudnám elsősorban mondani, mert nagyon-nagyon építő. Ami még így meghatározó volt nekem, amikor először sikerült kötnöm szerződést, az egy nagyon jó élmény volt, mert akkor így egy-két hónapig nem volt semmi, és aztán egyszer csak így szépen, mint a dominó elkezdett sorjában jönni az üzlet.

Kérdés: Célod az, hogy feljebb kerüljön ranglétrán és magasabb pozícióba kerülj?

Válasz: Igen-igen. Mert minél feljebb vagy egyre könnyebb és nyilván egyre többet is keresel. Nagyon nagy kapcsolati hálót lehet ezzel kiépíteni, és ez nekem ilyen személyes dolog, hogy én nagyon-nagyon szeretek csapatot koordinálni, úgyhogy ez a cél a későbbiekben.

6. Interjú

22 éves kereskedelem és marketing szakos hallgató, lány. 19 évesen lépett be és másfél évig volt az OVB-nél.

Kérdés: Tudnál kicsit mesélni arról, hogy hogyan is kerültél bele abba a munkába?

Válasz: Igazából anyukám barátnője dolgozott itt. Mivel ő nagyon gyakran járt hozzánk és nekem pedig kifejezetten szoros viszonyom volt vele, nagyon sokat mesélt arról, hogy mennyire imádja a munkahelyét, milyen jó a csapatuk és hogy bátran javasolja nekem is, hogy belekezdjek. Én éppen ekkor kerültem be egyetemre, és anyával azon gondolkoztunk, hogy milyen munkát is találhatnék egyetem mellett, amivel tudnék egy kis pénzt szerezni és időben is belefér majd a sulis mellett. Így mikor anya barátnője mondta, hogy Pesten is tudnám ezt csinálni, mert igazából helytől független, úgy voltam vele, hogy ez lesz a nekem való munka.

Kérdés: Tehát anyukád barátnője mutatta be neked ezt az egészet. Mi volt az első benyomásod a dologról, amikor először mesélt róla?

Válasz: Hu, igazából nagyon felkeltette az érdeklődésemet. Azt mesélte róla, hogy ő is a főállása mellett csinálja, és teljesen magának ossza be az idejét, hogy mikor és mennyit foglalkozik vele. És mindig olyan jókat mesélt a közegről, hogy annyira támogató mindenki, és segítőkészek, és egy csomó ilyen rendezvényen vesznek részt közösen. Például ilyen konferenciákról mesélt, meg képzésekről, és annyira elitnek hangzott minden.

Kérdés: Mik voltak azok a fő tényezők, amik motiváltak a csatlakozásra?

Válasz: Hát igazából ezek. Hogy nekem sulis mellett nagyon fontos volt, hogy rugalmas legyen a munka, időben is, helyben is. Ezt itthonról is tudtam csinálni, meg tényleg tudtam az óráimhoz igazítani. És mivel nagyon extrovertált embernek tartom magam, úgy gondoltam ez a munka már csak azért is jó lesz, mert mindig emberekkel kell beszélnem, néha újakkal, néha régiekkel, és ez is tök motiváló volt számomra. Itt még talán a szakmai fejlődés nem is volt fontos számomra, de közben az is szemponttá vált a munka folyamán.

Kérdés: És mik voltak azok az ígéretek vagy előnyök, amiket nagyon hangsúlyoztak, mikor próbáltak rávenni a csatlakozásra? Voltak esetleg konkrétabb dolgok is?

Válasz: A legfőbb ígélet az volt, hogy nagyon könnyű ezzel pénzt keresni. Mondták, hogy akik már néhány éve csinálják ezeket már olyan helyekre járnak nyaralni, amikről én maximum csak hallottam. Olyan luxus életmódot érhetnék el, amelyet mások egy élet ledolgozása után sem tudnak. És hogy ha ügyesen csinálom és rá tudok venni néhány embert, hogy csatlakozzanak ők is, akkor passzív jövedelmet is szerezhetek általuk, anélkül, hogy nekem tényleges munkát

kellene végeznem. Ezáltal rövid időn belül érhetnék el akár vezető pozíciót is, mivel nagyon gyorsan lehet lépkedni felfelé a ranglétrán. Meg persze azt is, hogy mennyire rugalmas az egész és milyen sokan csinálják ezt egyetem mellett is, mert nagyon jól összeegyeztethető. És ehhez ők minden segítséget, mentorálást stb. biztosítanak majd számomra.

Kérdés: És miután bekerültél ehhez a céghez, mit tapasztaltál, megfeleltek az előzetes ígéretek a valóságnak?

Válasz: Egyáltalán. Jó rendben, talán a közösség az tényleg olyan, amit pozitívként tudnék megemlíteni minden más ellenére, mert tényleg nagyon motiváló emberek vettek körül. De igazából amint megtudták, hogy a kilépést fontolgatom elég toxikussá vált velük is a viszonyom. Eleinte próbáltak győzködni a maradásra, de miután látták, hogy már nem tudják megváltoztatni a döntésemet igazából teljesen levegőnek néztek onnantól, nem szóltak hozzám, nem segítettek, nem hívtak az eseményekre, pedig ekkor még tag voltam egy darabig, mivel rögtön nem léphettem ki. Tehát ezen eléggé meglepődtem, de előtte tényleg nagyon jó volt találkozni és beszélgetni velük. Ezen kívül igazából semmi nem olyan volt, mint ahogy azt ígérték. Persze mondhatni szabadon osztottam be az időmet, de ez a valóságban azt jelentette, hogy ha ténylegesen pénzt akartam látni belőle akkor minden szabad percemet ezzel kellett töltenem, embereket hívogattam, találkozókat szerveztem, üzleteket próbáltam kötni több kevesebb sikerrel. De a rengeteg befektetett idő és energia ellenére sem sikerült annyi hasznot látni belőle, ami arányos lett volna a munkámmal. Ezt nyilván a felettem lévőknél is elpanaszoltam többször, mivel azt mondták az elején, hogy hozzájuk bármivel fordulhatok, mentorálást kapok majd. De biztató szavakon kívül sok hasznos tanácsot nem kaptam tőlük sem, csak hogy azért nem megy, mert nem akarom eléggé és nem teszek bele minden tőlem telhetőt. Tehát igazából az ott töltött másfél évem alatt, én nagyobb bevételt ebből egyszer sem láttam, pedig rengeteg időm ment el vele, egyértelműen mondhatom, hogy a tanulmányaim rovására is. Az a része, amit annyira vártam, hogy emberekkel foglalkozhassak pont az ellenkezőjére sült el. Mindenhol csak visszautasítást kaptam, idegenektől és ismerősöktől egyaránt. Az elején személyes sértésnek vettem, és úgy gondoltam, hogy ők a buták, de egy idő után kezdett ez bennem átfordulni és már kellemetlenül éreztem magam ebben az egészben. Utáltam embereket felkeresni, mert már előre tudtam, hogy mi lesz a reakciójuk és égett az arcomról a bőr. De a felettem lévőknél meg nyilván várták tőlem a számokat, szóval a végén már tényleg teljesen ismeretlen random emberekre, vagy ezer éve nem látott barátaimra, rokonaimra írtam rá, hogy hátha esetleg ők vevők lennének az ajánlataimra. Képzéseink valóban voltak, azok elég jól szervezettek voltak, de az a légkör és hangulat, ami ott uralkodott nagyon abszurd

volt. Az előadó arról beszélt, hogy nem szabad hagyni a negatív embereknek, hogy az álmaink útjába álljanak, és hogy a sikerünk csak rajtuk múlik. Amit egy év múlttal a hátam mögött én nyilván nevetségesnek éreztem, hiszen én minden tölemtelhetőt megtettem, nem éreztem azt, hogy rajtam múlna, hogy senki nem veszi komolyan a cégünket. A képzés gyakorlatiasabb része is inkább csak manipulációra tanításnak tűnt, ami arról szólt, hogy milyen típusú, helyzetű, korosztályú embereket hogyan lehet a legjobban elcsábítani. Tehát összességében én semmilyen célokat nem tudtam ezzel a munkával elérni, nem hiszek abban, hogy ha jobban akartam volna vagy másképp csináltam volna valamit, akkor sokkal messzebbre juthattam volna. Körülöttem a többiek is azt láttam, hogy szenvednek, hogy nekik sem sok ügyfél jön össze úgy, ahogy azt ők szeretnék.

Kérdés: Szembesültél olyan kihívásokkal vagy akadályokkal munka közben, amikre nem számítottál a csatlakozás előtt?

Válasz: Igazából tényleg az volt a legnehezebb, hogy ügyfeleket találjak, akik nem utasítanak el. Természetesen akadt néhány ilyen, de ha az arányokat nézem, hogy mennyi embert kerestem fel, és hogy ezek közül mennyiből lett ténylegesen üzlet, akkor nagyon nem jó az arány. Akárhogy próbáltam, akármilyen embereket kerestem fel, akármilyen technikával, nagyrésze elutasításba torkollott.

Kérdés: Mi vezetett oda, hogy kilépj belőle?

Válasz: Igazából úgy gondolom így is túl sokáig volt már ez húzva. Már régen éreztem, hogy nincs értelme bent maradnom, mert semmi hasznom nem származik belőle. Ami engem bent tartott eddig, az igazából az volt, hogy eleinte elhittem nekik, hogy az én hibám, hogy nem megy jól az üzlet, mert nem akarok eléggé. És én bizonyítani akartam. És ezzel kiégésig hajszoltam magam, ami már nagyon látszódott a tanulmányi eredményeimen is. És egyszer csak így elgondolkoztam az egészen. Hogy én ebből eddig elég kevés bevételt láttam, ellenben rengetem időt és energiát pazaroltam el rá, és több kapcsolatom is rá ment erre az egészre. Ez volt az a pont, ahol eldöntöttem, hogy márpedig én kiszállok, és nem hagyom, hogy tovább gyözködjének a maradásomról meg befolyásoljanak érzelmileg.

Kérdés: Milyen tanácsokat tudnál adni annak az egyetemistának, aki gondolkozik, hogy belevágjon?

Válasz: Mindennek ellenére én nem gondolom azt, hogy senkinek nem való. Néhány embernek kifejezetten illik a személyiségéhez és tud ebben sikereket elérni. De személyes véleményem

szerint ehhez arra van szükség, hogy te félre tudj tenni minden elvet és csak az lebegjen a szemed előtt, hogy te igenis számokat akarsz látni, kerüljön, amibe kerül. Tehát mielőtt egy fiatal belevágna ebbe én mindenképp azt mondom, hogy nézzen meg más munkalehetőségeket is, ugyanis hiába hivatkoznak itt a rugalmas időbeosztásra, végsősoron fogsz vele annyit dolgozni, mintha elmennél részállásban dolgozni valahova, csak itt még egy fix összeg sincs, amit megkapsz, a sok munka után még az is lehet bevétel nélkül zárod azt az időszakot. Tehát én mindenképp azt mondanám nézzen utána először más lehetőségeknek. Aztán ha úgy érzi számára ez lenne a legműködőképesebb, akkor gondolkozzon el, hogy illik-e a személyiségéhez. Mennyire tudja jól kezelni a visszautasítást, és mennyiszer tud még utána újra és újra mosolyogva menni oda emberekhez, egy esetleges újabb visszautasítás tudatában. Mert számomra ez okozta a legnagyobb nehézséget. Hogy mikor elküldtek az emberek, hogy nem érdeklik őket az üzleteim, újra motiváltan kellett megkeresnem új embereket, hogy na de majd őket hátha. Egy idő után már én magam sem hittem ezt el, és csak égett az arcomról a bőr.

Kérdés: Tehát akkor szerinted összességében az ilyen cégek nem tartják be az ígéreteket?

Válasz: Szerintem egyáltalán. De közben mégis nehéz ezt így kimondani, mert nagyon jól el tudják hitetni az emberrel, hogy ez nem a szervezet hibája, hogy te nem tudod jól csinálni, hanem a tied. Tehát így leveszik magukról a felelősséget.

Kérdés: El tudod képzelni, hogy visszatérj egyszer hasonló felépítésű helyre dolgozni?

Válasz: Nem nekem való. Ez a folyamatos győzködés, hogy megpróbáljak beszervezni magam alá újakat... Számomra rettentő kellemetlen volt egész idő alatt, és nem hiszem, hogy én ezt le tudnám küzdeni máskor vagy máshol.

Kérdés: És esetleg van még valami pozitív vagy negatív tapasztalatod, amit szívesen megosztanál ezzel kapcsolatban?

Válasz: Ez inkább azoknak szól, akiknek ismerősük fogott bele ilyen munkába. Ne hagyjátok, hogy ez tönkre tegye a kapcsolatokat. Az a fiatal, aki ebben dolgozik nagyon hisz benne, hogy jó, amit csinál, és a flegma, lekezelő, kigúnyoló reakcióktól nem lesz előrébb, nem fog tisztábban látni. Ami szerintem hatásos lehet, hogy kérdéseket tesztek fel nekik, hogy és elégedett vagy a fizetéssel? Látom sokat dolgozol vele, úgy érzed megtérül a sok munka? Könnyen találsz ügyfeleket, akik szívesen vennék igénybe a szolgáltatásaidat? Néhány ilyen kérdés a megfelelő időben alkalmazva csodákat tehet, és ráébredtheti a résztvevőt a valóságra. Ez lenne, amit én tanácsolnék rokonoknak, barátoknak.

7. Interjú

Jelenleg 20 éves, gazdálkodási és menedzsment szakos hallgató, lány. 19 éves korától dolgozik az OVB-nél.

Kérdés: Mesélnél kicsit arról, hogy jelenleg milyen szerepet töltesz be a vállalatban?

Válasz: Persze, szívesen. Igazából már lassan egy éve vagyok ennél a cégnél, soha előtte nem voltam hasonlónál. Bevallom eleinte nem voltam túl aktív, mostanában kezdtem el jobban belemélyedni és komolyabban venni a munkát.

Kérdés: Kitől és hogyan hallottál először erről a lehetőségről?

Válasz: Igazából, mint mindenkit, nyilván engem is találtak meg közösségi médián üzenetekkel már sok-sok évvel ezelőtt is, és mindig csak kinevettük ezeket a barátaimmal, egy percig sem vettük komolyan. Aztán ahogy egyetemre felkerültem megismerkedtem egy lánnyal, aki azóta már az egyik legközelebbi barátnőm, és ő dolgozott ebben már egy ideje. Tőle hallottam úgy igazán mélyebben a dologról, és rájöttem, hogy nem is olyan hülyeség ez. Kicsit kellemetlenül is éreztem magam, hogy korábban csak nevettem ezeken anélkül, hogy ténylegesen mögé láttam volna. Csak felszínesen ítélték, mert hát mindenki nevetett ezeken az embereken, akkor már beálltam én is a sorba. De tényleg miután elkezdtem erről a barátnőmmel beszélgetni, teljesen más megvilágításba került az egész.

Kérdés: Mik voltak az első gondolataid, mikor a barátnőd ismertette veled a részleteket?

Válasz: Igazából rádöbbsentem, hogy milyen jó lehetőség is ez, főleg egyetemistaként. Sok munkával ellentétben, itt én gazdálkodok az időmmel, nem kell másokkal harcolnom a jó időpontokért, hanem ténylegesen szabad kezet kapok, hogy mikor szeretnék dolgozni. Ez volt így az első gondolatom ezzel kapcsolatban, mivel ekkoriban én sok más munkahellyel is szemezgettem, és aktívan kerestem, de nagyon nehéz volt összeegyeztetni az órarendemmel.

Kérdés: Mik voltak a fő tényezők, amik motiváltak a csatlakozásra?

Válasz: Leginkább tényleg a rugalmas időbeosztás. De ezen felül nagyon tetszett az is, hogy milyen gyorsan kerülhetek magasabb pozícióba. És mivel nagyon ambiciózusnak tartom magam, ennek már csak a gondolata is nagyon megfogott. Hogy ilyen fiatalon én már

kipróbálhassam magam vezető szerepben. Emellett a tréningek, a konferenciák. Az egész olyan jól hangzott mikor mesélt róla a barátnőm, hogy nagyon megfogott ez az érzés, hogy én is része akarok ennek lenni.

Kérdés: Milyen előnyöket és lehetőségeket hangsúlyoztak neked, amikor próbáltak rávenni a csatlakozásra?

Válasz: Hát igazából az előbb felsoroltak. Hogy rengeteget fejlődhetek egy ilyen munka során, nagyon sok hasznos üzleti készséget szedhetek össze. És mivel a tanulmányaim is ilyen irányba húznak, plusz egyértelműen az üzleti életben szeretnék elhelyezkedni, ez azért nem utolsó szempont, hogy már most fejlődhetek egy csomót benne, míg más cégekhez fel se vennének tapasztalat nélkül. Tehát ezt a szakmai tapasztalatszerzést mondták leginkább, meg persze a rugalmasságot, hogy míg más munkahelyre bekerülni is nehéz lenne, de még ha be is kerülnék, szinte lehetetlen lenne jól összeegyeztetni az időbeosztást. Azt hiszem talán ezek voltak azok, amiket többször kiemeltek, és nagyon megfogott engem.

Kérdés: Hogyan hasonlítanád a munkával kapcsolatos tapasztalataidat a kezdeti elvárásokhoz?

Válasz: A legtöbb dologban hozták azt a szintet, amit elvártam. Tényleg teljesen magamnak osztom be az időmet, senki nem kér számon, hogy ma hány órát dolgoztam, én állítom össze a teendőimet, ami azért egy nagyfokú önállóságot is ad. Igaz személy szerint én még nem voltam ilyen nagyobb konferencián, amire nagyon vágyok, de előadásokon, képzéseken már volt szerencsém részt venni és egyszerűen leírhatatlan az élmény. Mindenki annyira pozitív és támogató, és annyi sikertörténetet hallottam, hogy egyszerűen teljesen átszellemülve jöttem ki onnan.

Kérdés: Szembesültél olyan kihívásokkal a munkád során, amikre nem számítottál, amikor belekezdted?

Válasz: Igen, persze. Nagyon nehezen tudtam kezelni ezt a sok elutasítást, nem gondoltam, hogy ennyien fognak vagy ignorálni, vagy akár még ki is oktatni, illetve kinevetni. Pedig igazából ezen tényleg nem kellett volna meglepődnöm, hiszen mi is pont ugyanezt csináltuk a barátaimmal korábban. Sosem válaszoltunk ezekre a felkeresésekre, és nagyon sokat viccelődtünk ezen, hogy mennyire gáz. Hát igen, most már eléggé máshogy látom a dolgot.

Kérdés: És mi lett azokkal a barátaiddal, akikkel korábban ezeken nevettek?

Válasz: Már nem igazán tartom velük a kapcsolatot. Mikor én bekerültem ebbe és még jóban voltunk próbáltam az ő szemüket is felnyitni, hogy igazából ez egy nagyon jó lehetőség és akár

ők is elgondolkozhatnak rajta. Még fel is ajánlottam nekik a segítségemet, hogy én tudok nekik segíteni abban, hogy hogyan kezdjék el. Nem nagyon vettek komolyan engem, és azóta igazából így ki lettem rekesztve abból a társaságból, amit kicsit sajnálok, de talán jobb így. Szerencsére nagyon jó közegre leltem a munkahelyemen, így ez eléggé kárpótolja a hiányt.

Kérdés: Tehát azt mondod, hogy a legnagyobb kihívás a sok visszautasítás volt. Hogyan kezelted ezt?

Válasz: Hát igazából csak elfogadtam. Mászt nem nagyon lehet ezzel csinálni. Igyekszem jobban belőni a célpontot, talán ezt tudom mondai. Próbálok már tényleg csak olyan embereket felkeresni, akikre nagyobb esélyt látok, hogy nem lesznek ilyen elutasítók. De persze ezt így nagyjából lehetetlen előre meghatározni, szóval továbbra is sokszor történik ez. És persze ez azért is rossz, mert minél kevesebb emberre írok rá, annál kevesebb az esély, hogy sikeres üzletet kössek, ergo annál kevesebb a bevétel. Tehát nehéz ezek között balanszírozni azt kell, hogy mondjam.

Kérdés: Sikert eléred azokat a célokat, amelyeket belépéskor megfogalmaztál magadnak?

Válasz: Őszintén annyira konkrét célokat nem is határoztam meg, én inkább csak így belesodrótam az egészbe, és bíztam a legjobbakban. A közösség terén tényleg nagyon jó társaságra leltem, és tényleg megkaptam azt, ami annyira fontos volt számomra, a rugalmas időbeosztás. Viszont sajnos olyan sok pénzt azért nem sikerül ezzel keresnem, amennyit szerettem volna keresni diákmunkával. De igazából ez az én hibám, mert most csak ennyi időt tudok rászánni, ha több időm lenne ezzel foglalkozni, sokkal jobban jöhetnék ki belőle. Ez talán egy negatívuma az egésznek, hogy nincs egy fix összeg minden hónapban, hanem pont annyi, amennyit bele tudsz fektetni.

Kérdés: És te jelenleg akkor mennyi időt és energiát fektetsz a munkádba?

Válasz: Az utóbbi néhány hónapban már napi 3-4 órát azért foglalkoztam vele, ez így hétközben, de hétvégén még ettől többet is. Előtte sajnos csak heti néhány órát tudtam rászánni. De most már igyekszem minél több időt befektetni, nagyon motivál, hogy haladhassak benne előre és én is tudjak új tagokat toborozni magam alá, akiket majd én irányíthatok.

Kérdés: Úgy érzed, hogy a bevételed és a befektetett munkád arányos egymással?

Válasz: Hát nyilván én már örülnék, ha többet kereshetnék, mivel szinte az összes szabadidőmet erre szántam mostanában és például én nyilván örülnék, ha több pénzt látnék ebből. De úgy gondolom ez azért van mert nem csinálom még elég ügyesen, nem tudok elég

sikeres üzletet kötni, hiába nagyon sok időm megy el vele. De erről nem ők tehetnek igazából, tehát ha jobb ügyfeleket találnék és több sikeres kötésem lenne, akkor sokkal több lenne a bevételem. Ezt akarom most nagyon fejleszteni.

Kérdés: Hosszabb távon tervezed folytatni ezt a munkát?

Válasz: Egyértelműen! Igazából most már az az érzés is eléggé bennem van, hogy miután már ennyi sokat fektettem bele, szeretném, ha értelme is lenne. És biztos vagyok benne, hogy ha kitartó leszek és így folytatom tovább akkor igenis meg fog ez térülni. Igazából azt látom magam körül, hogy nem csak egyetem mellett a fiatalok, de főállás mellett a felnőttek is csinálják ezt. És én is így szeretném majd folytatni.

Kérdés: Milyen tanácsot adnál azoknak az egyetemistáknak, akik hasonló lehetőségeken gondolkoznak?

Válasz: Azt, hogy ne foglalkozzon a hitetlenkedőkkel és az irigyekkel, mert ők csak visszahúzzák. Nem egy egyszerű munka ez, de megéri a befektetett energiát, mert tényleg olyan magas szintekre lehet ebben jutni rövid idő alatt, amit sehol más nem tapasztalhat meg. Tehát ne féljenek belevágni, de ne is hitegessék magukat azzal, hogy csak úgy magától fog jönni a pénz. Igenis tenni kell érte, de ez így van rendjén.

Kérdés: Van még valami tapasztalatod, amit szívesen megosztanál ezzel kapcsolatban? Lehet ez akár pozitív, akár negatív stb.

Válasz: Igazából nekem tényleg ez volt a legnagyobb csavar az egészben, hogy mint mondtam én is a másik oldalról indultam. Az első véleményem és élményem az ilyes fajta értékesítésről az volt, hogy csak kinevettük azokat, akik ezzel foglalkoztak. Mikor megkerestek üzenetben én sem válaszoltam nekik, csak átküldtem a barátaimnak, hogy ne vessünk rajtuk együtt. Aztán így most a másik oldalról nézve nagyon rosszul tud esni, mikor én sem kapok választ azoktól, akiknek én csak segítséget szeretnék nyújtani. Tehát erre így egyszerre vicces és kellemetlen visszagondolni. Úgyhogy javaslom ezt másoknak is, hogy nézzenek mögé mélyebben mielőtt csak ítélik valaki felett.

8. Interjú

Jelenleg 25 éves, szociológia alapképzésen végzett, lány. 20 és 23 éves kora között dolgozott az Avonnál.

Kérdés: Mesélnél kicsit a jelenlegi munka státuszodról? Dolgozol még ennél a cégnél?

Válasz: Már körülbelül két éve, hogy otthagytam. De azelőtt 3 évig dolgoztam náluk, szóval mondhatni elég sok tapasztalatom van velük. Jelenleg sikerült egy kisebb cégnél elhelyezkednem a szakmámban, habár nem volt előny munkakereséskor, hogy azelőtt ilyen helyen dolgoztam, több helyen emelték ki ezt az önéletrajzomból, szóval inkább ki is vettem belőle egy idő után.

Kérdés: Úgy érzed negatív színben tüntetett ez fel téged más munkahelyek szemében?

Válasz: Azért nyilván nem mindenhol, de több helyen kérdeztek vissza rá az interjú folyamán, és utasítottak el emiatt. Sok munkáltató úgy néz ki nem szimpatizál ezzel, habár igazából meg tudom érteni, csak akkor sem érzem fair-nek, hogy emiatt hátrányba kerültem másokhoz képest, akiknek lehet semmilyen korábbi tapasztalata nem volt a munka világában.

Kérdés: Mesélnél róla, hogy mikor és hogyan hallottál a lehetőségről?

Válasz: Igazából egy Messenger üzenettel kezdődött az egész. Még csak nem is ismerőstől kaptam, és már azzal is megleptem magam, hogy egyáltalán válaszoltam, mert az ismeretlen üzenetekre alapvetően sose szoktam. Első éves egyetemista voltam, éppen valami diákmunkát szerettem volna találni, és úgy éreztem ez pont a legjobbkor talált be. Nyilván az üzenet elég sablonos volt, előtte is kaptam már hasonlókat, csak soha nem válaszoltam, de most mégis úgy gondoltam, hogy adok neki egy esélyt. Szimpatikus volt a lány, aki írt, szóval megkértem, hogy meséljen róla részletesebben. Rákövetkező héten beültünk egy kávéra, és elmagyarázta, hogy milyen termékeket értékesítenek, milyen lehetőségek rejlenek benne stb., aztán igazából meggyőződtem, mert nem igazán találtam jobb lehetőséget abban az időszakban, és nagyon kellett a pénz.

Kérdés: Mi volt az első gondolatod, miután beszéltél ezzel a lánnyal és sikerült többet megtudnod a munkáról?

Válasz: Igazából nagyon szimpatikus volt a lány is, meg amiket mondott az is. Egy olyan lehetőségnek festette le ezt az egészet, amivel könnyen és gyorsan lehet pénzt keresni, és nekem pedig pont erre volt akkor szükségem. Mondta, hogy ő is néhány éve kezdte el, és hogy már mennyi mindent sikerült ezzel elérnie, és nekem ez nagyon megtetszett. Hamar belelkesültem ezeknek a hallatára, ki az az egyetemista, akinek ne jönné jól a tapasztalat és ne szeretne gyorsan, kevés munkával sikereket elérni?!

Kérdés: Mik voltak azok a fő tényezők, amik motiváltak a csatlakozásra?

Válasz: Főként az fogott meg, hogy rugalmasan végezhető iskola mellett is. És számomra nagyon fontos volt, hogy az órarendemhez tudjam igazítani. Nem szerettem volna olyan munkát, ami a tanulásom rovására megy, így nagyon örültem, hogy itt magamnak oszthatom be az időmet. Meg ezzel a lánnyal elkezdtem egyre jobb viszonyba lenni, nagyon inspiráló személyisége volt, és szerettem volna hozzá hasonlítani kicsit. Habár ezt inkább már csak így utólag látom be, akkor még nem igazán tűnt fel, hogy maga az ő személye milyen hatással van rám.

Kérdés: Milyen konkrétabb dolgokat vagy lehetőségeket hangsúlyozott a lány, amikor a csatlakozásra próbált rávenni téged?

Válasz: Nem nagyon rémlik, hogy konkrétabb dolgot említett volna. Csak általános dolgokat mondott mindig, hogy nagyon jó, támogató a közösség, meg hogy könnyű pénzszerzési lehetőség lenne kevés energiával. De, hogy így konkrétabb dolog most nem igazán jut eszembe. Konkrét összeget sose mondtak, konkrét munka órát sose mondtak.

Kérdés: Hogyan hasonlítanád a munkával kapcsolatos tapasztalataidat a kezdeti elvárásaidhoz?

Válasz: Igazából nem nagyon teljesültek be. Mármost az a része igaz volt, hogy magamnak osztom be az időmet, tényleg senki nem szólt ebbe bele, de nem is láttam belőle sok bevételt, hiába szenteltem rá sok időt. Nekem tényleg nem az volt a célom, hogy nulla munkával akarok meggazdagodni, ezeket már én sem hiszem el, de itt azt tapasztaltam, hogy napi több óra munkával sem sikerült annyit keresnem, mint amennyit mondjuk a gimi alatt csinált alkalmi munkáimmal tudtam sokkal kevesebb idő alatt. Persze ez lehet, hogy az én hibám volt, mert nem voltam elég talpraesett vagy határozott vagy nem tudom, de én tényleg megtettem mindent, ami tőlem telik és mégsem láttam sok pénzt belőle.

Kérdés: Úgy érzed akkor, hogy nem sikerült elérned itt azokat a célokat, amiket az elején megfogalmaztál?

Válasz: Hát mivel az egyetlen és legfőbb célom a pénzszerzés volt, így azt kell mondjam, hogy abszolút nem. Nyilván kerestem vele kisebb összegeket, de ezek tényleg olyan elenyésző pénzek voltak, amik körülbelül csak visszahozták azt, amit befektettem előtte. Ha célnak vesszük még a szakmai fejlődést, úgy gondolom azért az megtörtént. Tényleg tanultam olyan dolgokat, amiket majd a későbbi munkáim során is hasznosítani tudok. De hát nem önkénteskedni mentem erre a helyre, nyilván a bevételre is szükségem lett volna, így a gyakorlati tudás ezt nem kompenzálja számomra.

Kérdés: Szembesültél olyan kihívással a munka során, amire nem számítottál, amikor belekezdted?

Válasz: Persze. Nekem igazából a termékek eladásával még nem is volt nagy problémám, anyukám barátnői között megtaláltam azt a réteget, akik szívesen vásároltak tőlem rendszeresen. De nagyon szerettem volna saját hálózatot kiépíteni és én is toborozni új tagokat, ám ezzel nagyon meggyűlt a bajom. Konkrétan egy embert sem tudtam beszervezni magam alá, sőt több régi barátommal romlott meg a viszonyom ezalatt az időszak alatt, pedig én tényleg úgy gondoltam, hogy ez számukra is jó lehetőség lenne.

Kérdés: Mi vezetett ahhoz, hogy kilépj belőle?

Válasz: Igazából csak meguntam, hogy semmi kézzelfogható eredményét nem látom a munkámnak. Nem láttam belőle elég pénzt, ahhoz, hogy motivált maradjak a folytatásra. De egyébként én ismerek olyan embereket, akiknek ténylegesen sikerült ezzel jó pénzeket keresni, csak sajnos nekem nem ment ilyen jól. Így hát eljött az a pont, ahol feltettem magamnak a kérdést, hogy megéri-e ez nekem, és sajnos az volt a válasz, hogy nem. Én tényleg maradtam volna, ha látok rá esélyt, hogy javuljon a helyzet, mert a közeget tényleg nagyon megszerettem, de ez egy idő után kevés volt. Nekem is véges időm volt egyetemistaként, és meguntam, hogy olyan dolgokra pazaroljam, amik nem visznek előrébb.

Kérdés: Visszatérnél valaha ilyen felépítésű vállalathoz?

Válasz: Nem hiszem. Nem tartom őket annyira borzasztónak, mint sokan mások, de én már tapasztalatból tudom, hogy nem nekem való.

Kérdés: Miért érzed azt, hogy nem neked való?

Válasz: Igazából az én személyiségem ehhez nem elég akaratos. Én nem tudok és nem fogok senkire ráerőszakolni termékeket, márpedig a kollégáimon láttam, hogy gyakran ez a leghatásosabb út, ha bevételt szeretnél látni. Én nem vagyok ehhez elég nyomulós, vagy nem is tudom, hogy mi erre a legjobb szó.

Kérdés: Milyen tanácsot adnál annak az egyetemistának, aki most gondolkozik azon, hogy csatlakozzanak egy ilyen céghez?

Válasz: Hm, hát szerintem két fontos kérdést kell ilyenkor megvizsgálni. Egyrészt a személyiségedet, hogy mennyire vagy alkalmas pusholás értékesítőnek. Mert vannak emberek, akiknek ez tényleg nagyon megy, és ők tényleg nagyon szép teljesítményeket tudnak lehozni

ezzel, míg mások nem elég karakánok, és alig tudnak valamit felmutatni. Ha ezt megállapítottad, hogy te melyik kategóriába tartozol, a másik nagyon fontos szempont, hogy megnézd mi az a termék vagy éppen szolgáltatás, amit te értékesíteni fogsz. Mennyire tudsz vele azonosulni. Nem tudom, én például inkább nőkkel dolgozom együtt és ők a fő vásárlóim is, így nehezen tudnám elképzelni, hogy ezt a munkát férfi végezze. Okés, ez talán csak az én előítéletem, de azt próbálom ezzel sugallni, hogy fontos, hogy önazonos legyen az, amit értékesíteni próbálsz, mert akkor fogod tudni igazán jól reklámozni, ha valóban közel áll hozzád.

Kérdés: Van még bármi tapasztalatod, amit szívesen megosztanál ezzel kapcsolatban?

Válasz: Én tényleg azt mondom, hogy nem egy rossz dolog, ha valaki ki akarja magát ebben próbálni, csak arra érdemes figyelni, hogy nem olyan könnyű kiszállni, mint azt gondolnánk. Rám például nagyon sok lelki terhet toltak ezáltal, nagyon próbáltak belemanipulálni, hogy maradjak. És ezek hatásos eszközök, a legtöbb kilépni szándékozó embert még egészen sokáig ott tudják tartani ezekkel a módszerekkel. Így egy ilyen helyzetben tényleg muszáj elég határozottnak lenni és a sarkunkra állni, különben tényleg ott ragadunk, és minél tovább vagyunk benne, annál nehezebb lesz kiszállni.

9. Interjú

Jelenleg harmadéves nemzetközi gazdálkodás szakos hallgató, fiú. Körülbelül fél éve tag az OVB-ben.

Kérdés: Mesélnél kicsit az aktuális munka státuszodról?

Válasz: Szívesen. Igazából most fél éve vagyok ennél a cégnél, tehát még viszonylag újoncnak számítok. Emellett ugye egyetemre járok, de próbálok minél több időt szentelni a munkámnak.

Kérdés: Hogyan és kitől hallottál erről a lehetőségről először?

Válasz: A nővérem barátja csinálja ezt már több éve, és ő nyitotta fel az én szememet is, mikor éppen panaszkodtam neki, hogy mennyire nehéz egyetem mellett munkát találni. Mesélt arról, hogy ő is ilyen helyzetben kezdte el, pont másodévesként, mint én is és hogy neki mennyire bevált, már végzett az alapképzéssel, de még mindig csinálja ezt.

Kérdés: Mi volt az első benyomásod, mikor mesélt neked erről?

Válasz: Hatalmas lehetőséget láttam benne. Mindig is álmom volt, hogy vezető lehessenek majd és azt mondta, hogy itt nagyon könnyen és gyorsan lehet feljebb kerülni, mármint magasabb

pozícióba. Szóval röviden, az én első benyomásom az volt, hogy ez a lehetőség nekem van kitalálva. Én nagyon láttam magam ebben a szerepben, hogy kiöltözve én majd sok emberrel megyek és üzletet kötök, aztán rövid időn belül majd irányíthatom a saját embereimet is. Nagyon tetszett ez a kép, amit én így elképzeltem.

Kérdés: Mik voltak azok a fő tényezők, amik motiváltak a csatlakozásra?

Válasz: Hát eleinte, ami a legfontosabb lett volna nekem az az, hogy sulis mellett csinálhassam, de ahogy egyre többet hallottam a részletekről, amiatt lettem a legizgatottabb, hogy vezető lehetek majd rövid időn belül. Tehát ez volt az, ami onnantól a legnagyobb motiváló tényezőként hatott rám.

Kérdés: Milyen előnyöket vagy lehetőségeket emeltek ki, mikor próbáltak rávenni a csatlakozásra?

Válasz: Talán a függetlenséget. Hogy itt nincs egy főnök, aki felettem áll és ellenőriz egyfolytában, hanem a saját magam főnöke lehetek. És nekem ez nagyon szimpatikus volt. Mivel későbbiekben vállalkozó szeretnék majd lenni, úgy gondolom, hogy itt sok skill-t tudnék ehhez elsajátítani. Kezdve az időmenedzsmenttel, egészen a koordinálásig, és ügyfelek kereséséig és stb. Tehát nekem ezt hangsúlyozták nagyon, hogy itt ezt a függetlenséget megtanulhatom kezelni, és ez később nagyon jól hasznosítható lesz majd a saját vállalkozásomban is.

Kérdés: Hogyan hasonlíthatnád össze a munkával kapcsolatos tapasztalataidat a kezdeti elvárásaiddal?

Válasz: Hát ugye nekem ez még viszonylag friss, tényleg nagyjából egy féltéve vagyok itt, ennél a cégnél, de eddig tényleg megkaptam ezt, amire vágytam nagyon. Ezt a függetlenséget. Hogy senki nem mondja meg, hogy mit csináljak, hanem minden tőlem függ, de közben egy nagyon motiváló közeg vesz körül, akiktől úgy érzem sokat tudok tanulni. Tehát igen, ezt az elvárásomat nagyon hozták.

Kérdés: Szembesültél olyan kihívásokkal, amelyekre nem számítottál az elején?

Válasz: Hm, egyelőre nem igazán. De talán azért, mert a sógorom már régóta benne van és sokat beszélgetek vele erről a mai napig, és ő mindig hasznos információkkal és jó tanácsokkal lát el. Ő igazából egy ilyen példakép a számomra, és nagyon büszke vagyok magamra, mert úgy érzem kezdek a nyomdokaiba lépni ezzel. De ha mégis valami kihívást kellene említenem, azt tudnám mondani, hogy az első elutasításomat elég nehezen éltem meg. Persze elméletben

fel voltam rá készülve, hogy lesznek ilyenek, de a gyakorlatban mégis nagyon rosszul érintett, mert ráadásul elég flegma stílusban is kaptam ezt az elutasítást, ami még rosszabbá tette az egészet. Ekkor meg is kérdőjeleztem, hogy szeretném-e folytatni ezt, fogom-e én ezt bírni hosszú távon. De aztán több emberrel, munkatárssal beszélgetve erőt gyűjtöttem és túllendültem ezen a kudarcon. Azóta már volt több visszautasításom, talán több is, mint amennyi sikeres kötése, de már megtanultam ezt kezelni, és hogy nem kell ezeket felvenni és talán, hogy érdemes jobban odafigyelni, hogy milyen embereket célzunk meg. Mert eleinte azt hittem, hogy jó ötlet ismerősöket megkeresni és ők majd biztos nagyon hálásak lesznek nekem a pénzügyi tanácsadásért, mert igazából nagyon jól járnának vele ők is, de a valóságban az ismerősök, barátok azok, akiktől a legnagyobb, legfájdalmasabb elutasításokat kaptam. És romlott is meg emiatt szorosnak hitt barátságom, szóval ebből megtanultam a leckét, hogy talán jobb idegeneket felkeresni ezzel.

Kérdés: Sikerült már elérned azokat a célokat, amiket szeretnél volna?

Válasz: Abszolút, már sikerült is magam alá beszervezni egy új tagokat, nem régen ismertem meg és nagyon megtetszett neki a lehetőség, mikor elmeséltem, hogy mi ez az egész. Szóval ilyen rövid idő alatt én ezzel már nagyon boldog vagyok, de természetesen azon vagyok, hogy még minél több embert tudjak toborozni. Idővel szerintem nagyon jól össze fog ez jönni, csak hát türelem és kitartás kell hozzá.

Kérdés: Mennyi időt és energiát fektetsz jelenleg az üzletbe?

Válasz: Mint mondtam, most igyekszem minél többet. Ez a félév egyelőre nem ígérkezik vésszesen nehéznek, szóval bízom benne, hogy ettől még többet is fogok tudni. De most mondjuk olyan napi 2 óra, ami az átlag. Néha kicsit több, néha kevesebb, de ezt mondanám így átlagosnak.

Kérdés: Úgy érzed, hogy a befektetett munka és a bevétel arányosak egymással?

Válasz: Hát mivel még kezdő vagyok, így erről hosszú távú tapasztalatot nem tudok mondani, de számomra megtérülni látszik igen. De úgy gondolom, hogy ebben nagyban közrejátszik, hogy a sógorom nagyon segít nekem mindenben, és folyamatosan ellát jó tanácsokkal. Tehát mondhatni egy igazi mentor.

Kérdés: Hosszú távon tervezel ezen a munkahelyen maradni?

Válasz: Hát amíg nem dolgozom főállásban, vagy indítom el a saját vállalkozásomat, addig mindenképp. Szóval így több évre tervezek igen. De igazából az is lehet, hogy utána is maradnék. Ez majd nyilván akkor fog kiderülni, hogy mi mennyire fér bele.

Kérdés: Milyen tanácsot adnál azoknak az egyetemistáknak, akik most gondolkoznak azon, hogy belefogjanak?

Válasz: Azt, hogy ne habozzanak. Minél hamarabb kezdik, annál jobb. Persze nem mindenkinek fog beválni ez sem, mint ahogy más munkák is van, akiknek jobban mennek, és van, akiknek kevésbé. De szerintem ez egy olyan lehetőség, aminek mindenképp érdemes egy esélyt adni és kipróbálni magunkat benne.

Kérdés: Van még valami tapasztalatod, amit szívesen megosztanál?

Válasz: Mivel olyan régóta még nem vagyok benne, én is csak éppen kezdek beletanulni, így hatalmas nagy tanácsokat nem tudok mondani. De ami nekem a legjobban bevált és a legtöbbet segített az egészben, az az, hogy ilyen jó mentorra leltem a sógorom személyében. Szerintem ez a kulcsa az egésznek. Ha talál az ember egy ilyet, akkor minden nehézségen sokkal könnyebb átbillenni, hasznos tanácsokkal láthat el, és tényleg az egész munkát egy közös projektnek élhetjük meg, amiben támogatjuk egymást.

10. Interjú

21 éves turizmus és vendéglátás szakos hallgató, lány. Néhány hónapja tag az Oriflame-nél.

Kérdés: Milyen szerepet töltesz be jelenleg ebben a cégben?

Válasz: Csupán nemrégiben csatlakoztam, pár hónapja, így még nincs nagy szerepem a folyamatokban és a komolyabb feladatokat sem bízzák rám, egyelőre. Jelenleg egy ilyen elosztói szerepet töltök be, keresek olyan embereket, akik érdekeltek lennének abban, hogy megvásárolják a termékünket és/vagy csatlakozzanak is akár magához az üzlethez. Az eddigi tapasztalataim alapján az utóbbi az, ami jobban megéri és az interneten is ezt olvastam, amikor utánanéztem a dolgoknak, habár a felettem lévők szerint az eladás ugyanannyira fontos és mind a kettőre biztatnak.

Kérdés: Mi motivált arra, hogy csatlakozz?

Válasz: Az egyik távoli ismerősöm keresett meg egyik nap, teljesen a semmiből, szerintem már kb. 3 éve nem is beszéltünk, viszont ez a megkeresés ígéretesnek tűnt. Folyamatosan hangsúlyozta nekem az előnyöket, hogy miket kaphatok, ha csatlakozok, és milyen élet várhat

rám, ha sikeressé válok: autók, házak, utazások, egy elég jó kapcsolati háló, valós munka tapasztalat, és így tovább. Természetesen azért ennyire nem könnyű engem sem meggyőzni, de sok ideig beszéltünk, sok másik témáról is, és nekem úgy tűnt, hogy ő élvezi, így nem láttam okát, hogy én miért ne próbáljam ki.

Kérdés: Tulajdonképpen a legnagyobb motivációd az ismerősöd sikerének látta volt? Igaznak érezted a csatlakozás után, amiket mondott?

Válasz: Igen, úgy gondolom, hogy ez volt az egyik legerősebb faktor abban, hogy csatlakozzak, de természetesen a tanulmányaim finanszírozása is egy eléggé fontos dolog egyetemi éveim alatt, nem említve, hogy külföldön tervezem folytatni tanulmányaim, ahol nemcsak a kapcsolatok jönnek jól, de a pénz is elengedhetetlen. Ami a tapasztalataimat illeti, a pár hónap alatt, amit a cégnél töltöttem, igazából nem panaszkodhatok, sokat segítenek nekem, támogatnak az előrehaladásban, számos tréningen, képzésen veszek részt és közben új tagokat, vásárlókat keresek. Egyelőre így a legnagyobb fókusz az önfejlesztésen van és a jövőbeni siker elérésnek megteremtésén.

Kérdés: Milyen formában zajlanak ezek a képzések, tréningek? Milyen anyagi, időbeni igényei vannak a részvételnek?

Válasz: A legjobb dolog az az egészben, hogy igazából teljesen ingyenesen biztosítják a számomra az összes szemináriumot és képzést, legyen az online vagy egy gyűlés keretében. Az egyetlen anyagi költségünk az az esetleges utazási költség, mely természetesen nem egy nagy összeg és nem is mindig van rá szükség, hiszen a legtöbbször a környéken vannak ezek az események, itt Pesten. Emellett a mentorok segítségnyújtása is egy afféle képzési folyamatnak tekinthető, hiszen ugye azzal, hogy ez az ismerősöm meginvitált engem, ezzel ő a mentoromává vált és ő tanít nekem mindent, ami ahhoz szükséges, hogy sikeres lehessen. Ezalatt leginkább a kommunikációs készségeimet érinti.

Kérdés: Anyagi szempontból eddig előnyösnek tekinthető a csatlakozásod?

Válasz: Sajnos ezt még nem mondhatom el magamról, hogy túl sok pénzt szereztem volna a tapasztalatok és tudás mellett, de nem is érzem azt, hogy erre jelenleg nagyobb szükségem van, mint a tanulásra. Úgy gondolom, hogy fontos, hogy először legyen egy jó alapom, hogy azután tudjak komolyabban keresni. És tényleg, ha majd meg lesz a megfelelő tudásom hozzá, szerintem nagyon be fog indulni a bevétel is.

Kérdés: Milyenek a munkád körülményei, pontosan hogyan és hol kell dolgoznod?

Válasz: Mivel a munkám nagyon nagy rész online történik, így home-office-ból dolgozom, viszont az egyetemi tanulmányaimnak miatt nem is nagyon tudnám megoldani, hogy ez máshogy legyen. Vannak kivételes alkalmak, találkozók, akár formális, akár informális, amikor valamilyen szinten kötelező megjelennem személyesen is, viszont ez nem gyakori így nem okoz nagy terhet. A munkám többi részében Facebookon vagy telefonon keresek fel embereket, amit akár egyetem után vagy alatt is tudok csinálni, ami egy iszonyatos előny a többi munkához képest. Ezekből adódóan idő szempontjából messze ez a legkifizetődőbb lehetőség számomra.

Kérdés: Voltak különösebb nehézségek az említett pár hónap során, amióta ott dolgozol?

Válasz: Természetesen igen. Történtek olyan dolgok, melyekre azóta se tudom, hogy pontosan hogyan reagáljak. Több munkatársammal, vezetőmmel is kerültem olyan helyzetbe, ahol rá akartak venni, hogy a családtagjaimat, barátaimat vonjam be ebbe a folyamatba, vagy hogy több időt áldozzak a keresésre, legyek elkötelezettebb. Ezt azért nem értem teljesen, mert az egyik fő előny, amit már nagyon sok helyen hallottam, és amit én is érzékelek, hogy annyi időt fektetek bele a munkába, amennyit szeretnék. Persze ez mehet a teljesítmény rovására is, de ez az egyetemistáknak egy kifejezetten fontos faktor. A családtagok bevonásáról pedig már sajnos az ismerősöm is mesélt, hogy őt rávették erre, és igazából ez volt az egyetlen hátrány, amit valaha említett nekem, hiszen neki ez nem sikerült és születtek ebből viták otthon. Én úgy csatlakoztam, hogy ezt előre eldöntöttem, hogy nem próbálom meg bevonni a hozzám legközelebb állókat, de úgy érzem már kezdenek leszállni a témáról, mert látják, hogy ezen kívül mindent beleteszek.

Kérdés: Mennyire agresszívak, parancsolók az ilyesfajta kérések? Van esély arra, hogy ez veszélyeztesse a pozíciód?

Válasz: Nem nevezném őket agresszívnak, de még parancsolónak sem igazán. Igazából ez egy nagyon gyakori dolog, a közeli barátok, családtagok bevonása, így egy alap elvárásként tekintenek rá, legalábbis nálunk. Szerintem sikerült világossá tennem a számukra, hogy ez nálam nem opció, szerintem már kezdik elfogadni. Abba eddig nem gondoltam bele, hogy ez veszélyeztetné a pozíciómat, szerintem nem olyan nagy probléma ez, hogy ilyen eszközökhöz kelljen folyamodnia vezetőknak. Emellett valószínűleg inkább a teljesítményem érdekli őket, mintsem a módszereim.

Kérdés: Mennyi időt tervezel eltölteni az üzletben? Szeretnél magasabb pozíciókba kerülni?

Válasz: Egyelőre úgy tűnik, hogy még egy darabid maradni fogok, természetesen vizsga időszakban majd kevésbe leszek aktív és a diplomamunkám csinálása idején is kevesebb energiát fogok tudni valszeg belefektetni, habár ez még messze van. Viszont, mivel a mesterképzésemet külföldön szeretném elvégezni, így addigra vagy egy az adott ország másik üzletébe csatlakoznék vagy pedig sajnos ott hagynám ezt a világot, legalábbis a tanulmányaim idejére. Ez természetesen nagyon sok dologtól függ, nem igazán látom még előre, hogy hogy fognak alakulni a dolgok, de egyelőre ebben tervezek az egyetemi éveim alatt dolgozni.

Kérdés: Ajánlanád mások számára a csatlakozást?

Válasz: Természetesen! A nehézségek és bizonytalanságok ellenére úgy gondolom, hogy összességében rengeteget kaptam a csatlakozásom óta. A kommunikációs képességeim, a hozzáállásom a vállalkozók világához, a motivációs szintem és az időmenedzsment képességeim is hatalmasat fejlődtek. Ezek után, ha még pénzt is fogok tudni keresni úgy igazán, akkor tényleg nem látom okát, hogy miért ne ajánljam másoknak a részvételt. Most még annyira az elején vagyok, hogy ezt nem tudom biztosra megmondani, de egyelőre semmi kivetni valót nem látom, vagy bármi elrettentőt, amiért ne tudnám ajánlani másoknak.

Kérdés: Milyen tanácsot adnál valakinek, aki éppen csatlakozni szeretne?

Válasz: Hogy alaposan járjon utána a dolgoknak, és előre döntsön olyan fontos elvekről, amit én is eldöntöttem, hogy a családba és a közeli körökbe nem fogom bevinni a munkát. Úgy gondolom, hogy ha van egy jó ismerőse valakinek egy ilyen helyen, és úgy érzi, hogy megéri csatlakozni, akkor mindenféleképpen megér legalább egy próbát. Mindig kilehet szállni, mint bármilyen más munkánál is, de tényleg egy olyan lehetőség is, amit kár lenne kihagyni azoknak, akik érdeklődnek az értékesítés iránt.