



*Rex Maughan, Chairman of the Board & CEO*

## *Mierz wyżej*

Przeglądałem ostatnio swój kalendarz wydarzeń minionych czterech miesięcy i po raz kolejny uderzyło mnie, jakie mamy szczęście będąc związanymi z naszą wspaniałą firmą. Chociaż za nami dopiero pierwszy kwartał 2010 roku, tak wiele już osiągnęliśmy i tak dużo mieliśmy powodów do radości.

Całkiem niedawno wróciliśmy z wyprawy na stary kontynent na Zjazd Europejski, gdzie wszyscy świetnie się bawiliśmy (żeby nie powiedzieć brylantowo – *brilliant* – którego to słowa nauczyli mnie nasi brytyjscy Dystrybutorzy!). Zjazd 2010 odbył się w Londynie, na Wembley. Miejsce to gościło nas już po raz drugi. Niektórzy ze starszych stażem pamiętają, że byliśmy już na Wembley w 1998 roku. Od tej pory zaszło tam wiele zmian. Dawna Wembley Arena mogła pomieścić 2000 osób i wtedy wydawało się to bardzo dużo; wypełniliśmy wtedy całą halę i myślę, że wiele obecnych tam osób było bardzo zadowolonych z frekwencji.

A jednak pamiętam, jak myślałem wtedy, że stać nas na więcej. Wspaniali Brytyjczycy i mieszkańcy całej Europy muszą poznać nasze produkty i Plan Marketingowy. W naszej tegorocznej wizycie w UK cudowny był powrót do Londynu i nowa Wembley Arena, 12 lat później, z 10 000 Dystrybutorów! Doświadczenie rozwoju, nie tylko w sensie liczb, ale i pod względem profesjonalizmu i entuzjazmu było dla mnie prawdziwie inspirujące, i mam nadzieję, że każdy, kto był tam z nami też czuł tę potęgę FOREVER! Chcę przekazać Bobowi Parkerowi i wszystkim jego pracownikom, że to był najlepszy Zjazd Europejski w historii. Naprawdę wysoko ustawili poprzeczkę naszym imprezom. Wręczyliśmy miliony dolarów 208 uczestnikom Podziału Zysków, uznaliśmy na scenie tysiące osób, odbyło się też specjalne szkolenie z europejskimi Diamentami – WOW, co za weekend!

Podczas lotu powrotnego dużo myślałem o doświadczeniu na Wembley i o tym, czego może nas ono nauczyć. Będą takie chwile, kiedy spojrzycie na swój biznes i powiecie: *Idzie nam po prostu dobrze. Zarabiamy dobre pieniądze, prowadzimy styl życia, o jakim kiedyś mogliśmy tylko pomarzyć... wszystko jest w porządku!*

Musimy uważać, by nie spocząć na laurach. W każdym z nas jest potencjał osiągnięcia wielkości. Nieustannie musimy poszukiwać większej przestrzeni i snuć coraz większe marzenia. Oczywiście, nie chodzi o to, by nie cieszyć się tym, co już osiągnęte. Chodzi po prostu o to, by nigdy się nie zatrzymywać w rozwoju. W naszym biznesie jest to częsty błąd, gdy ludzie dochodzą do tego, co jest według nich limitem ich osiągnięć i przestają robić te podstawowe rzeczy, które ich do tego miejsca doprowadziły. Pamiętajcie, jeżeli nie rośniesz, umierasz!

Pytanie więc brzmi... jak dbam o to, by wciąż rosnąć?

**1. CIERPLIWOŚĆ:** musimy sobie zdawać sprawę z tego, że wzrost nie zawsze mierzy się w punktach kartonowych. Będą takie chwile, gdy zdawać się będzie, że nic się nie układa, mimo że robicie wszystko, co w Waszej mocy. Gwarantuję Wam, że jeśli się nie poddadacie, to właśnie wtedy urośnięcie najbardziej. Zawsze pamiętajcie, że osiągnięcie zmierzalnych efektów wymaga czasu.

**2. POWÓD:** Wasze „DLACZEGO” działacie w tym biznesie, musi być silniejsze niż przeszkody, na jakie niewątpliwie natraficie. Na przykład, jeżeli moim czynnikiem motywującym jest określona suma pieniędzy, jak tylko ją osiągnę, stracę całą motywację, by dalej pracować. Dlatego Wasze DLACZEGO musi mieć źródło w emocjach – musi koncentrować się na ludziach. Tego typu motywacja nie ma ograniczeń. Zilustrujmy to: *Jak bardzo matka kocha swoje dziecko? Bezgranicznie!* W tym tygodniu zapytano mnie podczas wywiadu telewizyjnego, jakie cechy charakteryzują odnoszącego sukcesy Dystrybutora Forever. Nie musiałem się zastanawiać nad odpowiedzią – jeżeli troszczysz się o innych tak samo, jak o siebie, będziesz świetnym Dystrybutorem Forever.

**3. POZYTYWNE NASTAWIENIE:** niezależnie od tego, co się dzieje, uśmiechaj się i bądź radosny. Ludzi przyciąga pozytywna aura.

**4. ZRELAKSUJ SIĘ I DOBRZE BAW:** Ciesz się tym, co robisz. Uwielbiam powiedzenie: *Jeżeli się odprężę, zyskam wszystko, czego zawsze pragnąłem!*

Do Wembley Arena przylega stadion Wembley, z miejscami dla 90 000 osób. Kiedy stałem w tym roku na scenie przed niemal dziesięcioletnim tłumem, pomyślałem: *To naprawdę bardzo wielu Dystrybutorów, ale wciąż za mało!* Jeżeli w ciągu najbliższych 10 lat będziemy robić to, co w ciągu poprzednich, możemy wypełnić stadion 50 000 Dystrybutorów. Czy nie byłby to świetny początek? Tak więc, przy odrobinie cierpliwości, mając odpowiedni powód, pozytywne nastawienie i nadal świetnie się bawiąc podczas pracy, rozwiniecie się nie tylko jako Dystrybutorzy, ale i jako liderzy – i pewnego dnia znajdziecie się wśród 50 000.

FOREVER Wasz,

Rex Maughan