

Wiesława i Adam Spyrowie

Program Motywacyjny

Jak sama nazwa wskazuje – program ma za zadanie zmotywować nas do pracy tak skutecznie, aby otrzymać ciekawą i wartościową nagrodę.

W przypadku FOREVER nagrodę wybieramy i kupujemy sami, a Firma wypłaca nam dodatkowy bonus do comiesięcznej prowizji przez okres 3 lat, z przeznaczeniem na spłatę kredytu zakupionego przez nas środka trwałego.

Najczęściej wybieramy samochody, ale w historii Forever były też mieszkania, jachty czy nawet domy, które zostały dofinansowane w ramach tego programu.



W naszym przypadku to już drugi samochód w programie motywacyjnym – pierwszy otrzymaliśmy w 1997 roku. To był wspaniały rok, w którym odebraliśmy granatowy RENAULT Megane, a nasi Managerowie, Państwo Teresa i Marek Moryniowie, w tym samym czasie i też w programie motywacyjnym wybrali RENAULT Megane – bordowy.

Łatwiej zakwalifikować się do programu przy okazji awansów – w tym przypadku był to awans naszego drugiego Managera Basi i program motywacyjny Teresy i Marka.

Mijał czas i wśród moich celów, które sporządzam co 3 lata i aktualizuję co roku, był cały czas nowy program motywacyjny.

Zgodnie z misją, jaką sobie określiłam, „**dzielę się tym, co mam, i tym, co wiem, z tymi, którzy chcą, dla naszego wspólnego dobra**”. Cały czas wykonuję tzw. pracę u podstaw i poszukuję ludzi, którzy chcą zarabiać z firmą Forever.

Wszyscy wiemy, że napotykamy przeszkody – czasem one nas osłabiają, czasem powodują zniechęcenie, opóźnienie działań, chwilową beczynność. Jednak jeśli wierzymy w słuszność naszej pracy – wraca energia, wiara w ludzi i zapał do poszukiwania właściwych kandydatów.

To pozytywne nastawienie należy przenosić na innych, świecąc równocześnie przykładem godnym do naśladowania.

Wiele razy analizowałam to, co zostało zrobione, i poszukiwałam lepszych metod na wyposażenie nowego dystrybutora w pigułkę wiedzy koniecznej do samodzielnej pracy – tak powstał kurs ABC. Od 4 lat przerabiam z nowymi dystrybutorami w mojej grupie ten pięciogodzinny kurs i sądzę, że dzięki temu uczę ich samodzielnego wykonywania naszej pracy według prostego schematu. Obserwuję równocześnie wzrost punktów niemanagerskich w kolejnych latach pracy według tego systemu.

Jednak oprócz wiedzy każdemu dystrybutorowi potrzeba wiary w siebie i motywacji wewnętrznej. Aby ją zwiększyć, należy postawić sobie pytania:

Czy zadowala mnie moja obecna sytuacja?

Czy jestem osobą poszukującą nowych wyzwań?

Co chciałabym zobaczyć, posiadać, doświadczać?

- Te pytania generują cele – pozytywne uczucia towarzyszące naszej wyobraźni – wzbudzają w nas motywację wewnętrzną i pomagają podjąć decyzję do działania.
- O celach warto porozmawiać z osobą, która nas poprze i wzmocni, co jednocześnie będzie nas mobilizowało do działania.



- Duże cele należy podzielić na etapy realne do wykonania.
- Na każdym etapie realizacji celów częściowych – nagradzamy się.
- Zdefiniujmy sobie zyski z wykonania swojego zobowiązania i straty w przypadku rezygnacji.
- Zaczniemy działać (telefon, spotkanie).
- Przygotujmy się na niepowodzenia – to nas zahartuje.
- Nawet największy cel – np. program motywacyjny – rozpoczyna się od zasponsorowania pierwszego dystrybutora i pierwszych punktów.
- Pomagając innym, pomagamy sobie – pamiętajmy o tym zdaniu.
- Niech Twoim nadrzędnym celem będzie pomoc jak największej liczbie ludzi – wtedy odniesiesz sukces.

Według amerykańskiego miliardera Hunta kluczem do sukcesu są dwie rzeczy:

- Wiedzieć, czego się chce.
- Podjąć decyzję, aby zapłacić za sukces pracą, wyrzeczeniami, cierpliwością – bo sukces ma cenę i trzeba ją zapłacić z góry.

Nawet jeśli za brak sukcesu nie płaci się z góry – wcześniej czy później brak sukcesu i tak okaże się bardziej kosztowny.

Definicja sukcesu według Emmersona:

„Sukces to śmiać się często i szczerze, zaskarbiając sobie szacunek inteligentnych ludzi, uczucia dzieci, zasługiwać na dobrą ocenę uczciwych krytyków i cierpliwie znosić zdradę fałszywych przyjaciół. To doceniać piękno, znajdować w innych to, co w nich najlepsze, i pozostawić po sobie trochę lepszy świat poprzez: zdrowe dziecko, uprawioną grządkę w ogrodzie albo ulepszone warunki życia ludzi. Mieć świadomość, że choćby jedna istota odetchnęła lżej dzięki temu, że żyjesz... To właśnie oznacza, że osiągnąłeś sukces”.

Dodatkiem do tych wspaniałych słów jest nowy samochód marki PEUGOUT 207 jako nagroda za przekazanie pałeczki Forever i pokazanie szansy na lepsze, zdrowsze i ciekawsze życie moim wspaniałym dystrybutorom, którzy przyczynili się do mojego sukcesu.

Kochani, bardzo serdecznie Wam dziękuję, że jesteście ze mną! Zastługujecie na sukces i spełnienie swoich marzeń – wierzę w Was! Dziękuję też mojemu mężowi Adamowi za ustawiczne wsparcie.

Senior Manager *Wiesława Spyra*