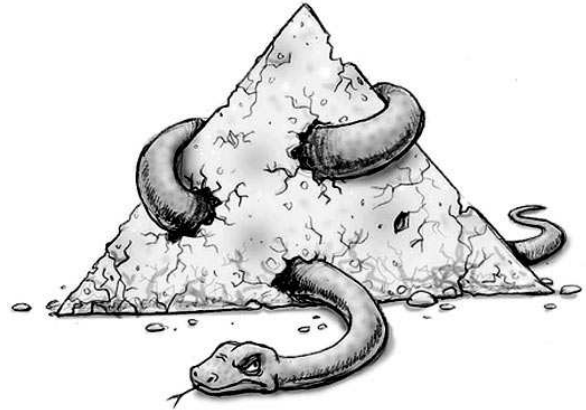


A porszívóügynökök megkésett utódai Az MLM sötét pszichológiája

2009.04.07. Fontolva Haladó – Constantinovits Milán

„Soha vissza nem térő lehetőség, aki kimarad, az lemarad!” „Sok pénz mellékállásból, rugalmas időbeosztással, napi egy-két óra ráfordítással.” „Tulajdonképpen semmit sem kell tenni, csak beszélni a munkánkról: ez maga a munka.” „Teljes anyagi függetlenség néhány hónap alatt!” „Nem ígérünk csodát, de kemény munkával itt milliókat lehet keresni!” „Itt nem kell eladni, ez a termék eladatja magát!”

Ilyen és ehhez hasonló lózungokat talán már mindenki hallott a gyógyhatású kenceficékkal, táplálék-kiegészítőkkel, alternatív fájdalomcsillapítókkal, vagy éppen bőrkímélő mosóporokkal házaló kedves cimborájától. A porszívóügynökök megkésett utódai mintha reneszánszukat élnék, talán nincs is olyan ember, akinek az ismerősi között ne akadna legalább egy csodatermékkel seftelő.



A multi-level marketing (MLM, hálózati kereskedelem, ahogy tetszik) nem újkeletű rákfene, jelenleg [számos cég](#) (Amway, Forever Living Products, Herbalife etc.) foglalkozik nálunk is hálózatépítéssel, ügynökök beszervezésével. A rendszer baromi egyszerű, fogyaszthatsz és/vagy eladhatsz, s ahogy szervezed be magad alá a balekokat, úgy nő a jutalékod, és az árrésből fakadó profitod. A végén már a passzív (jogdíjas) jövedelem is elég ahhoz, hogy életed végéig gondtalanul éldegélj. Közben szinteket lépsz, közösségépítő happeningeken csápolasz, és luxushotelekben rendezett tréningeken acélozod elszántságod. A végén végtelenített szabadidővel rendelkezhetsz, teljes anyagi függetlenség lesz részed, átértékeled a mulandó és örökkévaló viszonyát, megállapodott, elégedett, boldog és egészséges ember leszel Blabla, idáig a marketing marketingje.

Az MLM-vallás kiskatéja

A valóság sokkal kevésbé derűs, az emberek 99%-a [jelentős anyagi veszteségekkel](#) száll ki a rendszerből. Ám nem is ezzel foglalkozunk ma, nem is az [MLM visszasságaival](#), a rendszer becsapós üzletpolitikájával és [kétes törvényszerűségével](#), vagy az árult varázsszerek lufi (rosszabb esetben [súlyosan egészségkárosító](#)) voltaival. Ennek megvan a maga tengernyi szakirodalma. Minket most a hálózat lélektana, vagy, ha úgy tetszik, a precízen felépített, tömegesített agymosás érdekel. Ami minden sikeresen integrált ügynök esetében előbb vagy utóbb megtörténik. Mielőtt az MLM-hívők felszisszennének, hogy ilyesmiről szó sincs, a tisztánlátás végett pontokba rendezem idevágó érveim:

- 1) **Vak hit** a forgalmazott termék kiválóságában. Egy sikeres ügynök számára alapvető az elkötelezettség és megrendíthetetlen bizalom a forgalmazott termék iránt. Nem baj, ha drágább a boltban kaphatóknál, ha nincs bizonyított gyógyhatása, ha nevetséges név alatt fut. Ez a termék jó, sőt, a legjobb. Mert ősi alapanyagból, mert indiánok termesztik, mert saját szemmel látott csodálatos gyógyulás, mert...
- 2) S mivel a termék jó, ezért ennek terjesztése, az új és új vevők behálózása nem ügynöki munka, hanem színtiszta filantrópia. Embertestvéri szeretetből mutatják meg a hosszú és egészséges élet titkát. Ha nekik jó, legyen másoknak is az: elnyomottaknak, szegényeknek, megtevesztetteknek, az élet árnyékos oldalán vegetálóknak.
- 3) Persze, ez jóval több, mint egy termék továbbadása! Hiszen itt üzletről is szó van. Pontosabban egy életformáról, egy útról, ami nem a napi nyolc órás irodai gürizésen át vezet a milliókhoz. Hanem becsületesen, élvezetesen, rugalmas időbeosztással, sok-sok lelkes és segítő ember révén.

Az elképzelhető leggyorsabb és legszebb út az S-osztályú Mercedesek, és a medenceparton kóktéložó modellicák világába.

- 4) De ez még semmi. Az igazi ügynökök krédójába beletartozik a rendszerbe vetett feltétlen hit, bizalom és permanens reménykedés. A cég már X évtizede szárnyal, ez a jövő útja, a finomra hangolt üzletpolitika, a siker mozgólépcsője. Itt az emberek lelkesek, egy csapatként, egy célért dolgoznak. A főnökség korrekt, emberbaráti, támogató, szerető, mintegy szülői gondoskodással egyengeti a frissen belépők útját.
- 5) S igen, ez a legjobb közösség! Új munkatársak, akik közül új barátok is lesznek! Együtt örülnek, ha valaki a felső szintekre lép, és minden eladás a közösség apró sikere is. (Lásd: az orwelli mintára megrendezett Sikernapokat!) Nemcsak az egyén sikere egy-egy szintugrás, hanem a szponzoré, a felsővezetésé, a fogyasztóké, az egész Cégé! Itt mindenki tudatos alakítója saját jövőjének: rugalmas, széles látókörű, együtt lobogó, együtt küzdő harcostárs.

Lelkes Emesék a hálózat csapdájában

Nem kell hosszú időnek eltelnie ahhoz, hogy ezek a tévképzetek mélyen meggyökerezzenek az egyszerű MLM-közkatona lelkében-tudatában. A Vidám Vásárnapokat lazán kenterbe verő happeningek, a tudatos és folyamatos önbizalom-építés és sztereóban sugárzott frázisok bizony még a kezdetben szkeptikus láncszemeket is kikezdi. (Itt az [FLP-himnusz](#): aki nem hány sugárban ennyi mákonytól, az beteg, vagy beszerzett.) S ami a legriasztóbb, hogy a filantrópia, az emberiség és a saját boldogulást központba állító küldetéstudat, a rendszerbe történő fokozatos beépülés új embert farag az átlaglúzerből.

Hogy milyen embert? Olyat, aki számára placebo lesz a Cég, és akik szemében a főnökök isteni szférákba emelkednek. Olyat, akinek csak kétféle élőlény létezik: aki a rendszer híve, és aki ellene van. Ez utóbbi kategóriába kerül mindenki, akinek a leghaloványabb fenntartása is van az MLM-mel, vagy akit többször próbálkozásra sem sikerült beszervezni. S ide tartoznak azok az ismerősök, barátok és családtagok, akik immunisnak bizonyulnak a verbális futószalagon szállított szervezési marhaságokkal szemben. S ők a többszöri zaklatás után bizony megszűnnek ismerősnek, barátoknak és családtagnak lenni.

Ebben gyökeredzik ugyanis a rendszer sátáni volta: elszántságod, fanatizmusos, megalázó kerítőmunkád mellett a kapcsolati tőkéd is kell nekik! Hiszen, kinél kezded az ügynöki munkát? Természetesen az ismerősök, barátok, rokonok körében. S mivel egy betanult, felmondott leckének ható sablonduma éppen egy jó ismerős szájából hangzik a leghiteltelenebbnek (személyes véleményt ugye nem lehet belevinni, hiszen a tökéletesre kikísérletezett értékesítési stratégia változtatás nélküli szajkózása a leghatásosabb), ezért első körben biztos visszautasítás a lelkes Emesék és Tiborok osztályrésze. (Külön cikket megérne, hogy milyen embertípus esik áldozatul az MLM-nek: általában a legelesettebbek, legegyszerűbb felfogásúak...)

Az első kudarcok azonban csak ellenállóbbá teszik őket. Nyomulósabbak, eltökéltebbek, határozottabbak és agilisabbak lesznek. Levakarhatatlanok, akik tényleg csak a durva lekoptatásból értenek, s ez nem vicc. Ha pedig sikerül kiiktatnod őket az életedből, akkor ellenséggé válsz. Szűklátókörű nyomoronc leszel a szemükben, aki megrekedt egy primitív világban és szántszándékkal zárja el maga elől a felemelkedés útját. Sőt, ha megtiltod, hogy az ismerőseid között végezzék hittérítő munkájukat, akkor mások elől is elzárod, és antiszociális, emberellenes öslénnyé avanszálsz.

Epilóg

Előbb vagy utóbb az emberek döntő többsége csalódik a rendszerben. Lelkileg kiégve, kapcsolatrendszerrel felemészve, súlyos anyagi veszteségekkel száll ki az üzletből. Úgyhogy érdemes meggondolni, mit válaszolunk, ha egy kedves, évek óta nem látott osztálytárs hirtelen bombabiztos üzleti ajánlattal bukkan fel, vagy a rég elfeledett autóoktató egyszer csak eufórikus hangon felhív, hogy megtalálta a kiutat a mindennapi robot mókuskerekéből.