

Tipikus félrevezetések MLM toborzás során

Írta: Jon M. Taylor, MBA, Ph.D., Vásárlói Tudatosság Intézet (Consumer Awareness Institute)

A végrehajtó szervek ritkán kényszerítik ki az MLM-ekbe belépők számára nyújtott szükséges információ őszinte és elvárható közzétételét. 350 MLM cég jutalékfizetési programját megvizsgálva azt találtam, hogy gyakorlatilag mindegyik elhallgatja a nullához közeli esélyét annak, hogy hasznot lehessen vele termelni, sőt azt is, hogy szinte biztos a veszteség, miután a működéshez szükséges költségeket és a megvásárolt termékek árát figyelembe veszik, amelyek a jutalékok kifizetéséhez és az előmenetelhez kellene.

Figyelmeztetés: Amennyiben érdeklődik egy bizonyos MLM iránt, miután elolvasta ezt az oldalt, már nem fog az MLM-re hiteles üzleti lehetőségként tekinteni.

FTC (Federal Trade Commission – Szövetségi Kereskedelmi Bizottság, USA) hivatalnokok arra figyelmeztetnek, hogy az MLM “túrheteren lehetőség a megtévesztésre”

Az MLM a klasszikus, termékbázis nélküli piramis játékok közvetlen leszármazottja. Kiterjedt jutalékfizetési programokkal és végeláthatatlan toborzólánccal az MLM végtelen és szűz piacokat feltételez – amelyek nem léteznek. Ezért az MLM természeténél fogva hibás, gazdaságilag fenntarthatatlan és tisztességtelen. Valójában egy 1974-es ítéletben az FTC magát a “többszintű” vagy “piramis értékesítési” (ma multi-level marketingnek vagy MLM-nek nevezett) struktúrát így minősítette: “**túrheteren lehetőség a megtévesztésre**”. Sajnos az 1979-es Amway-eset során az FTC visszalépett korábbi megállapításától, amely kinyitotta a piramis értékesítések Pandora-dobozát. Mindenesetre 35 év tapasztalata azt bizonyítja, hogy az 1974-es ítélet helyes volt. Nehéz elképzelni olyan üzleti modellt, amely félrevezetőbb lenne, mint az MLM.

Az én megfigyelésem azonban az, hogy még a TOPP-ok (piramisok élén állók) sem szándékosan vesznek részt ebben a megtévesztés által véghezvitt lopási cselekményben. Saját önámításaik áldozatai, és szükségszerűen igazolni kényszerülnek hibás programjaikat. A lenti lista olyan tipikus félrevezetéseket sorol fel, amelyekkel ráveszik az újonnan toborzottakat, hogy lépjenek be az MLM-be. Kérem, olvassa el a lapalján található összeggést is.

MLM Félrevezetések	Az igazság
1. MLM-eket gyakran nagy "üzleti lehetőségként" mutatják be, amely sokak számára hatalmas jövedelmeket hozott.	Az MLM-ek szinte mindig biztos veszteséggel járnak az újonnan toborzottak számára. Az alapítók és a piramisuk tetején álló néhány ember meggazdagodik az alattuk belépett tömegek kárán, akik közül 99% elveszti a pénzét.
2. "Mindenki képes rá" – és képes jó jövedelmet szerezni.	A csúcson lévők jövedelmeit példaként használni arra, hogy mások is mire lehetnek képesek, félrevezető. Nem fair úgy árulni a repülőjegyeket, hogy a repülő már felszállt.
3. A termékek kiskereskedelmi áron történő értékesítése szép hasznot nyújt.	Az MLM termékek árait úgy fel kell strófolni, hogy az ellássa a felduzzasztott disztribútori hálózatot, így az árak ritkán – ha egyáltalán – versenyképesek más kiskereskedelmi forgalomban lévő termékekkel. (Lásd "MLM termékek magas árai" .) Az MLM termékeket elsődlegesen toborzottaknak értékesítik, hogy "építsék az üzletet", nem pedig a hálózaton kívüli fogyasztóknak. Olyan emberekből, akik csak vásárolnak, és nem a "lehetőség" miatt vennék a terméket, nem valószínű, hogy fogyasztók lesznek.
4. Minden MLM-et törvényes üzletként állítanak be – "ez nem egy piramis játék".	Az MLM-ek, avagy termékbázisú piramis játékok a piramis játékok összes típusa közül a legszélsőségesebb fajtának bizonyultak minden mérőszöveget tekintve – veszteségarányok, összes veszteség, áldozatok száma, kihasználás mértéke. Az MLM veszteségarányok (körülbelül 99%) – sokkal rosszabbak, mint a nem termékbázisú piramisjátékok, vagy a kaszinókban játszott szerencsejátékok. (Lásd Megdöbentő statisztikák .)
5. Az MLM az "időbeosztás igazi szabadságát" nyújtja. Azoknak, akik ebben dolgoznak, az	Ezeket a divatos kifejezéseket használják az MLM képviselők arra, hogy a "könnyű pénz" utáni vágyakozásra játsszanak, amely

<p>MLM megbízható, tiszta, hosszútávú – akár állandó – jövedelmet biztosít. Ez lehetővé teszi az “időbeosztás igazi szabadságát”, hogy otthagyja a munkahelyét, és több időt tudjon tölteni a családjával vagy arra, amit akar.</p>	<p>egyre csak nő és biztosítja az élet kényelmeit – és olyan forrásokat, amelyekkel azt csinálunk, amit és amikor akarunk. Az MLM egyik rideg valósága a rendkívül magas lemorzsolódási arány. A hozzáférhető statisztikák szerint a belépők 90-99%-a néhány éven belül kilép vagy inaktívvá válik. Azok, akik “sikerrel járnak”, kénytelenek folyamatosan másokat toborozni, hogy helyettesítsék a félrevezetéseknek áldozatául esett tömegeket. Ez nagyon időrabló tud lenni, ami kevés időt és energiát hagy arra, hogy az ember mást csináljon. Azok pedig, akik úgy döntenek, hogy nem választják az MLM-et, látnak-e bármi erkölcselenséget abban, hogy keményen megdolgoznak a becsületesen megkeresett jövedelmükért?</p>
<p>6. Dolgozzon csak napi egy-két órát jövedelemkiegészítésként, hogy ki tudja fizetni a kiadásait vagy tartozásait.</p>	<p>Ahhoz, hogy az ember hasznot tudjon húzni egy toborzó MLM-ből, hosszú órákat kell dolgoznia, és hajlandónak kell lennie arra, hogy tovább toborozzon, hogy a kilépőket helyettesítse. Hajlandónak kell lennie arra, hogy belépők sokaságát megtévessze, hogy azt higgyék, ez egy törvényes jövedelmet nyújtó lehetőség. A belépők ritkán látnak hasznot, ehelyett inkább a felettük lévő jutalékait növelik és az alapítótakat gazdagítják.</p>
<p>7. Az MLM-mel megteheti, hogy csak időszakonként dolgozik, például karácsonyra vagy nyaralásra gyűjt vele pénzt.</p>	<p>Mivel az MLM-jutalékfizetések elsődlegesen az egyén alá belépők toborzását jutalmazza, és az ember emiatt nem tud fenntartani “tiszta jövedelmet” időszakos értelemben, ez egy üres ígéret – mint az összes többi.</p>
<p>8. “A munkaerőpiac katasztrofális. A tőzsde még annál is ingatagabb. Az MLM megbízható, hosszútávú és állandó jövedelmet nyújt.”</p>	<p>Az MLM sokkal kockázatosabb, mint a tőzsde vagy a munkaerőpiac. Még a szerencsejátékozás is biztos befektetésnek tűnik az MLM-mel szemben. 90%-os lemorzsolódási arány mellett néhány év alatt az egyén alá belépők toborzásából származó hosszútávú, tiszta jövedelem sok belépő számára inkább mese marad.</p>
<p>9. A szokásos munkákat nem fizetik meg sportszerűen. Az MLM-ben te szabhatod meg a bevétel mértékét.</p>	<p>Sportszerűen? A legtöbb MLM jutalékrendszere nagyrészt azok felé van súlyozva, akik korán léptek be vagy felkapaszkodtak a piramis csúcsára. Az MLM egy sportszerűtlen és félrevezető gyakorlat megtestesítője.</p>
<p>10. "Ha nem lenne törvényes, már rég bezáratták volna." Az MLM-ek túlvanak jogi megkérdőjelezéseken. Az, hogy még mindig</p>	<p>A fogyasztóvédelmi hivatalnokok rendszerint reagálnak, nem proaktívak. Mivel a végtelen láncjátékok áldozatai ritkán tesznek feljelentést, a végrehajtó szervek ritkán lépnek fel még a legrosszabb MLM-ek ellen is.</p>

fennállnak, azt bizonyítja, hogy törvényesek.	Az áldozatok azért nem nyújtanak be panaszt, mert magukat okolják, és tartanak attól, hogy maguk ellen indítanak eljárást, illetve a felettük vagy alájuk beléptettek részéről vagy felé okozott következményektől, akik gyakran közeli barátok és családtagok. (Lásd Végrehajtó szervek.)
11. Ha kudarcot vallasz ebben a programban, az azért van, mert nem "működtél megfelelően a rendszerben".	Maga a rendszer ítéli kudarcra szinte az összes résztvevőt. Az MLM toborzott résztvevők végtelen láncolatára épül, akik egyben az elsődleges fogyasztók is. Végtelen piacot és szűz piacot feltételez, amelyből egyik sem létezik. Ezért természetéből eredően hibás, félrevezető és csak az alapítóknak, illetve a piramis tetején vagy ahhoz közel állóknak hajt hasznot. A többség a legjobb erőfeszítéssel is pénzt veszít. (Lásd Az 5 intő jel – összefoglaló). További információért tölts le és olvassa el a teljes beszámolót .)
12. "Bármely üzletben időt és pénzt kell befektetni, hogy az ember sikeres legyen." Mint minden másnál, annyi eredményre számíthat, amennyit befektetett.	Független kutatás és a világ minden tájáról érkező hozzászólások arra engednek következtetni, hogy minél több időt, munkát és pénzt fektet az ember egy MLM-be, annál többet veszít – ami minden átverésre igaz. Elkötelezett MLM tagok dollárok ezreit, sőt tízezreit fektetik bele az évek során, mire kifutnak a pénzükből vagy feladják. Ezzel szemben törvényes cégek esetében az értékesítőktől nem várják el, hogy raktárra vásároljanak vagy havi vásárlásokra iratkozzanak fel. Az MLM-ben azonban az ösztönzött vásárlások (amelyek kötelezők a jutalékhoz és/vagy az előmenetelhez) csupán álcázott vagy tisztára mosott befektetések egy piramisjátékban.
13. Hivatalos beszámolókból megjelenő átlagjövedelem-kimutatások rendkívül jövedelmezőnek mutatják be az MLM-eket az újonnan belépők szemében. Például az egyik MLM cég beszámolója a disztribútorok "tényleges jövedelméről" azt állította, hogy "az aktív disztribútorok 0,16%-a elérte a Blue Diamond szintet", akiknek az átlagbevétele meghaladja az évi 500.000 amerikai dollárt. Ez egy nagyon szép sikerarányának tűnik.	Ez egy matematikai trükk, amelyet MLM-képviselők játszanak a naiv belépőkkel. Az átlagjövedelmekről szóló MLM-beszámolók tele vannak hasonló félrevezetésekkel. Amikor a statisztikákat félrevezetés nélkül tálalják, a "lehetőség" már nem is annyira vonzó. A "0,16% 0.0016 ember (elhagyva a % jelet). Ez egyenlő az egy a 625-höz. És a tisztességes statisztikához hozzátartozna, hogy MINDENKIT beleszámoljanak, aki feliratkozott disztribútorok, de az MLM-ek kihagyják számításaikból azokat, akik kimaradtak – ami egy hatalmas félrevezetés. Mivel öt év után már csak 10%-uk marad meg (a minimum időtartam, amióta a piramis tetején lévők játékban vannak), ezt a számot 90%-kal kellene csökkenteni. Ezzel a legfelső szintet 0,00016 ember éri el, ahol effektíve a pénzt keresik, ami 1 a 6.250-hez arányt jelent. Ez már sokkal rosszabbul hat, mint a "0,16%". (Lásd a "Hogyan hazudjunk a statisztikákkal" című könyvet.)
14. A cég kifizetései "bevételeként" jelennek	A tény az, hogy minden MLM megköveteli a "fizess, hogy

<p>meg.</p>	<p>játékban maradj” avagy egy minimum vásárlási kvótát a jutalékok kifizetéséhez vagy az előmenetelhez ebben a játékban. Továbbá ahhoz, hogy az ember a disztribútori hierarchia létráján feltornássa magát olyan szintre, ahol tényleges hasznot termelhet, agresszívan kell toboroznia. Az egy év alatt, amikor egy sikeres toborzókampány költségeit teszteltem, azt tapasztaltam, hogy jelentős működtetési kiadások lépnek fel – mint minden más toborzásorientált üzletben. A “fizess, hogy játékban maradj” és a működtetési költségek kombinációja a fedezeti pontot olyannyira megemeli, hogy rendkívül ritka az, hogy egy belépő tényleges hasznot tud felmutatni, miután minden költségét levonta. (Lásd Az 5 intő jel beszámolót teljes egészében.)</p>
<p>15. Az MLM “a jövő újhulláma”. Sőt, “MLM-ünk rendkívüli világraszóló növekedést tapasztal”, stb. “Szállj be te is ebbe a nagyszerűen növekedő üzletbe.”</p>	<p>Az MLM-esek már harminc éve ezt mondják, mégis az MLM a vásárlások kevesebb mint fél százalékát elégíti ki – annak ellenére, hogy időközben több ezer MLM cég nyitotta meg kapuit. Az MLM-ek jönnek és mennek, mint ahogy az új belépők is, akiknek több mint 90%-a kilép belőlük. A jelentős hosszútávú MLM-ipar növekedés csak mese</p>
<p>16. Telítettség – következésképp a piac összeomlása – soha nem történik meg az MLM esetében. Sok MLM már több mint 20 éve jelen van, és a piac még messze van a telítettségtől, hiszen az országos eladások kevesebb mint 1%-a történik az MLM-iparban.</p>	<p>A probléma nem a TELJES telítettséggel van, mint amire az MLM-apologéták utalnak, hanem a PIACI telítettséggel. Egy 10.000 lélekszámú városban 10.000 disztribútor abszurd lenne. Reálisan nézve a dolgot, a PIAC már 5 vagy 10 disztribútorral is telített lehet. Minden további disztribútor csak csökkenti a már játékban lévő disztribútorok esélyét, azok ellenállása pedig csak nőni fog, akiket már többen is megkerestek. Sőt, a piac telítődése elég hamar bekövetkezik. És az a tény, hogy az országos eladásoknak csak ilyen kicsi százaléka történik MLM-en keresztül, azután, hogy 30 évig az ígérték, hogy nagy játékos lesz a piacon, elárul valamit. (Olvassa el "Az 5 intő jel" – különös tekintettel "The 8 Rs of MLM Durability" című részt a teljes beszámolóban.)</p> <p>Az MLM-ben a piac összeomlása FOLYTONOS</p>

	<p>ÖSSZEOMLÁSBAN mutatkozik meg, ami azt jelenti, hogy a piac állandóan összeomlóban van, és folyamatos toborzást igényel ahhoz, hogy a folyamatosan és nagy arányban kieső tagokat felváltsák. Miután az MLM nem talál új belépőket új piacokon, vagy nem tudja a régi piacot jelöltek új generációjával vagy új termékekkel feléleszteni, teljes egészében összeomlik.</p>
<p>17. A forgalom, mint bármely más vállalkozás esetén, egy olyan valóság, amely biztosítja rendelkezésre álló termékek elegendő mennyiségét.</p>	<p>Megint csak ezzel a kevés igazi fogyasztóval az MLM-termékek új "disztribútorok" toborzásával kerülnek értékesítésre, akik az "üzlet" miatt vásárolják a termékeket. És mivel az emberek látják, hogy az üzleti lehetőség minden új "disztribútorral" lepad, a piac telítettsége arra kényszeríti a képviselőket, hogy máshol toborozzanak. Így az MLM-ek gyorsan Ponzi-sémákká válnak, vagyis muszáj külföldi országokban új piacokat nyitni és/vagy új termékdivíziókat létrehozni, hogy kifizessék a korábbi befektetőket, ahogy az az Amway (most Quixtar) és a Nu Skin (amely először IDN, majd Big Planet és Pharmanex lett) esetében történt. Itt nem forgalomról van szó, hanem új belépők felhajtásával a kiesettek helyettesítése céljából.</p>
<p>18. Ezek iránt az MLM-termékek iránti kereslet gyors mértékben növekszik. "Szó szerint saját magukat adják el."</p>	<p>A termékek értékesítést a disztribútorok diktálják, nem a piac. A legtöbb terméket új belépőknek értékesítik, hogy azok beléphessenek az "üzletbe".</p>
<p>19. Az MLM direkt értékesítés, amelynek hosszú történelme van a házalásban és a barátoknak, szomszédoknak és családtagoknak történő értékesítésben. Ez egy személyes kapcsolaton alapuló értékesítés, ami az egyik erősségét is jelenti.</p>	<p>Az MLM-et inkább lánc- vagy piramisértékesítésnek kellene tekinteni, mivel kevés értékesítés történik a disztribútori hálózaton kívül álló fogyasztók felé. Ahhoz, hogy legitimitást szerezzenek maguknak, az MLM-képviselők csatlakoztak a Direkt Értékesítés Egyesülethez (Direct Selling Association – DSA), amely az MLM érdekeiért lobbizik. Olyan ez, mint amikor a farmer bevonultatja a disznóit az istállóba, hogy lovakként értékesíthesse őket jobb áron. Majd lovakként reklámozza őket, mert az istállóban vannak. Nem szabad elfogadnunk az MLM-et legitim direkt értékesítő cégként, miközben a jutalékrendszere sokkal inkább a belépők toborzását jutalmazza, mint a hálózaton kívül lévő fogyasztóknak történő értékesítést – még akkor is, ha</p>

	az MLM a DSA tagja. (Lásd a DSA oldal.)
20. "Időbe telik bármilyen üzlet kiépítése." "Ez nem egy 'gazdagodjunk meg gyorsan', hanem egy 'gazdagodjunk meg lassan' program." "Bár a lehetséges jutalmak nagyok, ne várjon azonnali sikert", stb.	Az MLM-képviselők üzleti lehetőségként reklámozzák a belépőknek, amelynek kiépítése időbe telik, ahhoz azonban, hogy megkerüljék az üzleti lehetőségre vonatkozó szabályokat, a hatóságoknak "direkt értékesítési" lehetőségként tüntetik fel (lásd fent). Azonban a legitim direkt értékesítési programokban az értékesítők azonnal hozzájutnak a jutalékokhoz, és nem kell hónapokat vagy éveket várniuk, mire a jutalékok meghaladják a kiadásokat.
21. Használja ki a "lendületet" és a "megnyíló lehetőségeket".	Ezt a fajta ösztönzést már több mint harminc éve használják. Egy végtelen láncból álló programban a lendület nem tud fennmaradni határozatlan ideig, ami miatt a később belépők vesztes pozícióba kerülnek, amely a belépők 99%-át jelenti.
22. Ebben az új (MLM) programban Ön irányíthatja a sorsát.	A telefon, a jutalékok és bónuszok feltételeinek kielégítése és az állandó nyomás rabszolgája lesz, hogy új belépőket toborozzon, akikkel a kilépetteket helyettesíti. Valamint belekerül a túlfogyasztás pénzcsapdjába.
23. Franchise-okkal, üzletindításokkal vagy meglévő vállalkozások felvásárlásával ellentétben az MLM-üzletet nagyon kevés tőkével is elindíthatja.	Az MLM-ek általában kivéreztek az új belépőiket azáltal, hogy előfizettetik őket termékvásárlásra, arra ösztönzik őket, hogy fizessenek újabbnál újabb tréningekre, és más eszközökkel addig apasztják a pénzüket, míg ki nem fogynak belőle vagy fel nem adják.
24. A veszteségtől való félelem (elesik a lehetséges jövedelemtől, ha nem toboroz aktívan) egy nagyszerű motiváló erő.	Ha az MLM-be belépők értenék, hogy mi történik velük, tartanának a veszteségfelhalmozástól, amit az MLM-be történő további befektetésük okoz. Az igazán szerencsések azok, akik visszautasították, hogy megvegyék azt, amire a toborzók rá akarták őket beszélni.
25. Ön egy nagyszerű támogató csapat része lesz. Az MLM-ben emberek egész kapcsolatrendszerével fog rendelkezni, akik segíteni fognak abban, hogy sikerrel járjon, és a barátai lesznek.	Vannak olyan MLM-ek, amelyek szektaszerűen működnek a 'mi ellenük' mentalitással. Figyeljen oda, hogy a csoportja milyen gyorsan kizárja, ha abbahagyja vagy ellenkező információt fedez fel a program legitimitásáról.
26. A rendelkezésre álló legjobb termékeket fogja nyújtani azoknak az embereknek, akiket szeret, az egészségük javítása és megőrzése érdekében.	Mindegy, milyen jó minőségűek a termékek, az olyan termékekbe történő befektetés, amelyekre még nincsen megrendelése, befektetések tisztára mosásának okosan álcázott eszközévé válik egy termékbázisú piramisjátékban.
27. Termékeink egyediek és fogyóeszközök - tökéletesek az üzleti vállalkozáshoz.	Az MLM-termékek általában "gyógyitalok és krémek". A titkos receptek csak álcának szolgálnak, amiért túlárazzák őket, és nem versenyképesek a

	<p>piacon. Sőt, a különféle étrendkiegészítők és csoda gyümölcsitalok reklámozása hasonló az egy évszazaddal ezelőtti "kígyóolaj" házaláshoz.</p>
<p>28. MLM-en keresztül a termékek olcsóbbak, hisz kizárják a közvetítőket.</p>	<p>Az MLM több ezer közvetítőt teremt, és a "disztribútorok" ("ügynökök", tanácsadók", "előadók", stb.) felduzzasztott hálózatán kívül nagyon kevés a valódi fogyasztó. A disztribútorok felduzzasztott hierarchiájának köszönhetően az MLM-termékek rendkívül drágák, és képtelenek felvenni a versenyt legitim forrásokból származó, hasonló termékekkel.</p>
<p>29. Építsd az üzletet azáltal, hogy lemásolod azt. Vegyen öt ilyen "üzlet a dobozban" csomagot most, adja el öt embernek, és kérje meg őket, hogy ők is ugyanezt tegyék, stb. Légy "a termék terméke" azáltal, hogy feliratkozol havi rendszerességgű szállítmányra. Hamarosan hatalmas jutalékpénzeket fogsz kapni.</p>	<p>Ez az, ahogy a toborzó MLM-ek vagyionokat keresnek a legfelső szinteken álló toborzóknak. Üzletük keringését az új "disztribútorok" (akik profitban reménykednek) kezdeti és folyamatos vásárlásai tartják fenn. A megígért jutalmak soha nem érkeznek meg, kivéve azok számára, akik feltoborozzák magukat a piramis tetejére. Vegyék el a vásárlásokból a "lehetőség" címszó alatt futó ösztönzéseket, és ezek cégek kártyavárként dőlnek össze. (Lásd Az 5 intő jel beszámoló.)</p>
<p>30. A "sikeresszökeink" legyözhetetlenek. Iratkozzon fel a szemináriumainkra és konferenciáinkra, vásárolja meg a könyveinket és kazettáinkat a siker biztosítása érdekében.</p>	<p>Legalább egy MLM-ben az "eszközbiznisz" maga piramis a piramisban. Alig van olyan, aki termékértékesítésből pénzt csinál, ezért a csúcson állók számára hatalmas jövedelemforrást jelent a "sikeresszökök" értékesítése, amelyekkel látszólag az alattuk belépettek sikerét biztosítják – akiket azonban még inkább becsapnak, amikor ezeket a motivációs termékeket megveszik.</p>
<p>31. MLM olyan, mint a biztosítás - az ember befektet, kidolgoz, cselekszik és ír – olyan értelemben, hogy a kezdeti kemény munka élete végéig tiszta jövedelmet eredményez, "kihasználva" az Ön alá belépők erőfeszítéseit – hogy Ön korán elmehessen nyugdíjba, utazhasson, stb.</p>	<p>Az esélye annak, hogy az MLM-ben sikeres legyen inkább a szerencsejátékhoz hasonlítható, mint legitim tiszta jövedelemhez. A "valamit a semmiért" mentalításra játszik. Az MLM-függőség megfigyelhető az "igaz hívők" körében. A hatalmas tiszta jövedelem inkább a belépés idejétől és a hajlandóságtól függ, hogy becsapjanak új belépőket, mint a kemény munkától. Ahhoz, hogy valaki sikeres legyen az MLM-ben, mások hajlandóságára is szüksége van, hogy folytassák a félrevezető toborzást.</p>
<p>32. Ennek az MLM-nek az alapítói és vezetői nagy tapasztalattal rendelkező, tiszteletreméltó emberekt, akik senkit nem csapnának be. Végképp nem bűnözök.</p>	<p>MLM-ek felsővezetőivel folytatott beszélgetések meggyőztek arról, hogy valóban nem úgy ébrednek minden reggel, hogy eltűnődnek azon, ma hány embert fognak megfosztani a pénzétől. MLM-vezetők még a legfelső szinteken is önámítással és tagadással "kognitív disszonanciában" vannak azzal, amit mondanak és hisznek, és amilyen kárt tesznek a programjaik. Továbbá általában a szervezetükben a TOPP-okkal (a piramis</p>

	tetején állók) állnak kapcsolatban, nem a piramis alján lévő áldozatokkal.
33. Korábbi elnökök és más rendkívül tiszteletreméltó emberek jóváhagyták az MLM-et vagy beszédet mondtak a rendezvényeiken.	Ezt a hitelességre utaló érvelést sok átverésben használták már, beleértve a Bernie Madoff Ponzi játékot. Előadási díjért a nevezetességek vállalják a fellépéseket.
34. Vannak MLM cégek, amelyek értékes (és szem előtt lévő) ügyeket támogatnak.	A maffia is támogatta a helyi jótékony szervezeteket. És az, hogy egy bankrabló a zsákmányából jótékonykodik, az felmenti a rablás alól?
35. Barátainak és családjának, valamint munkatársainak és egyháza tagjainak segít azáltal, hogy belépteti őket maga alá.	Személyes haszon lehetősége miatt kizsákmányolja azokat, akiket a leginkább szeret. Más szóval elpazarolja a kapcsolati tőkéjét. Az is előfordulhat, hogy ellenségévé változtatja és elűzi maga mellől azokat, akik a legközelebb állnak Önhöz, és a legkedvesebbek magának. Egy olyan üzlet, amely arra ösztönzi, hogy csapja be és használja ki a barátait és a családját – és bárkit – a személyes haszon érdekében – erkölcstelennek is tekintendő.
36. Csatlakozzon a programunkhoz még az indítás előtti percekben (vagy lépjen be egy új piacra vagy termékdivízióba, stb.) és vesse meg a lábát most. Kihhasználhatja ennek a szűz piacnak az előnyét, és kirobbanó növekedést fog tapasztalni.	Ez az egyik legvilágosabb elismerése annak, hogy az MLM egy piramisjáték. Ezzel elismerik, hogy a piac telítettsége hamar bekövetkezik, és hogy a korai belépők elhatározták, hogy előnyt szereznek a később belépőkkel szemben.
37. MLM nemcsak szép jövedelmet, hanem egy kielégítő életet is nyújt mindazon eszközökkel, amelyekkel jó életet élvezhet. (A toborzások során használt értékesítési anyagok a tagok luxuséletkörülményeit mutatják be.)	"A korok bölcsei," valamint a világ legtöbb nagy vallási felekezetének szószólói a vagyon felhalmozása, mint a tartós boldogság forrása ellen tanítanak. Azok, akik a leginkább belevetik magukat az MLM-be, gyakran elveszítik az érzéküket arról, hogy az igazi vagyon miből is áll – barátokból, családból, Isten és felebarátaink szolgálatából, az igazság és bölcsesség kutatásából, és a méltóan élt életből, stb.
38. MLM megengedi, hogy veleszületett tehetségeit olyan módon tudja hasznosítani,	A tehetségeit jobban fel tudja használni egy becsületes vállalkozás felépítésében és fejlesztésében.

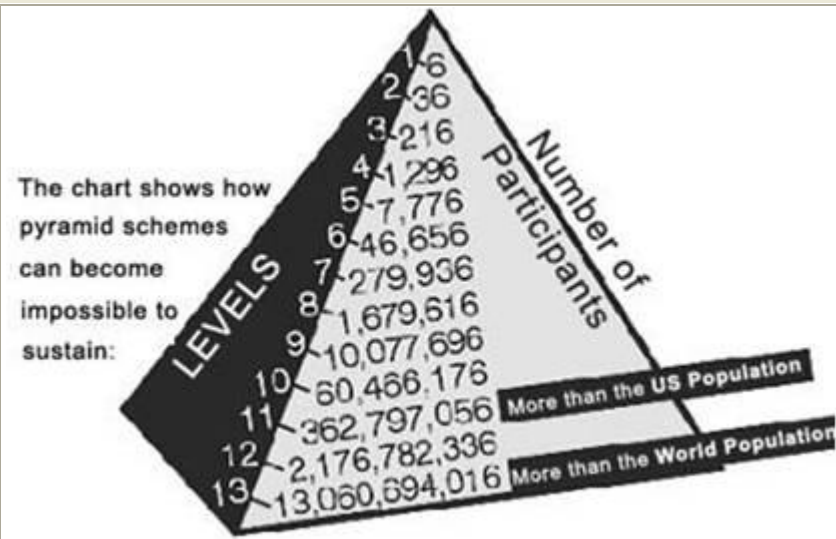
<p>ahogy más üzleti tevékenységben nem lenne képes.</p>	
<p>39. Azok az MLM-ek, amelyek törvényes termékeket nyújtanak, a meghatározás szerint nem piramisjátékok.</p>	<p>A piramisjátékok legextrémebb és legkártékonyabb fajtája minden mérőszámot tekintve – veszteségarány, összes veszteség, áldozatok száma, kihasználtság (a csúcson állókat gazdagítja az alattuk belépők idejének és pénzügyi befektetésének a költségére), stb. – a termékbázisú piramisjátékok.</p>
<p>40. Egy MLM, amely garanciát vagy visszavásárlást ajánl fel, ártalmatlan.</p>	<p>Sok MLMs nyújt visszavásárlási garanciát, de ezeket a vásárlásoknak csak nagyon kis százalékára használják fel. Ez azért van, mert ezek a garanciák nem a vásárlók érdekeit szolgálják (a csomagokat csak felnyitlanul veszik át, először próbálják meg a felettük belépettek felé értékesíteni, az időkorlát túl rövid, stb.), és a vásárlókat arra biztatják, hogy termékeiket nyissák fel és használják azonnal. Továbbá kevés MLM-tag érti azt, hogy az MLM egy átverés, egy képzett elemző széleskörű és időigényes elemzése nélkül.</p>
<p><i>Osszon meg más félrevezetéseket, amelyeket megfigyelt - share them velem. Sokan írtak nekem, hogy elmondják, a fent említett félrevezetések visszanézve MLM-múltjukra, ismerősen hangoznak.</i></p>	
<p>Következtetések:</p> <p>350 MLM jutalékfizetési programjának tanulmányozása után elmondhatom, hogy gyakorlatilag minden MLM tagok végtelen láncolatának félrevezető toborzásától függ, kik az elsődleges (vagy egyetlen) fogyasztók is. Egy végtelen láncolat vagy végeláthatatlan</p>	<p>Egy tipikus MLM hazugságok halmaza, amely egy piramisban történő toborzás végtelen láncolatától függ, ahol a toborzók tudtukon kívül vesznek részt kiterjedt átveréses lopásban.</p>

toborzás ösztönzésével egy véges piacon az MLM természetéből adódóan hibás, gazdaságtalan és tisztességtelen; ugyanakkor rendkívül terjeszkedő és ragadozó – gyorsan terjed és a legsérülékenyebbeket csapja be. Míg sok vagy a legtöbb toborzó nem szándékosan csapja be a belépőket, tudtuk nélkül behálózzák őket a fent felsorolt félrevezetések hálójába – hiszen, ha elmondanák az igazságot, az a toborzó erőfeszítéseik kudarcához vezetne.

Az MLM promóciókban megtalálható vonzerő és a tipikus MLM jövedelembeszámolók egy sereg félrevezetésen és megtévesztő értékesítési gyakorlatokon alapszanak. Ahhoz, hogy valaki sikeres legyen az MLM-ben, nem csak hogy keményen kell dolgozni, hanem –

1. Be kell, hogy csapják
2. Nagymértékű önámítást kell fenntartania
3. Mások becsapásán kell munkálkodnia
4. Tagadnia kell önmaga előtt is, hogy megkárosítja azokat, akiket beléptet a láncba vagy piramisba.

Az átverés mértéke (és még az MLM-ek mint csoport által okozott károk összessége) meghaladja a Bernie Madoff botrányban és az Enron részvénybotrányban alkalmazott átveréseket (továbbá WorldCom és Global Crossing). Ugyanakkor az MLM esetében a



" . . Az Ön honlapja igazi tudásbánya az MLM-ekről, és ez indította el bennem azt, hogy megkérdőjelezek egy ajánlatot, amelyet a napokban kaptam, amely túl jónak hangzott ahhoz, hogy igaz legyen. " – Dan Muller

tagok ugyanannyira önámítást gyakorolnak,
mint amennyire szándékosan félrevezetnek.
Röviden, egy tipikus MLM hazugságok
halmaza, amely egy piramisban történő
toborzás végtelen láncolatától függ, ahol a
toborzók tudtukon kívül vesznek részt kiterjedt
átveréses lopásban

Az MLM átverésekről, jogszerűségről,
kutatásról és fogyasztói **irányvonalakról** további
információért térjen vissza a [home page](#) – hez.