



Articolul nr. 54 (Articol 4/2007)

Sinergia de echipă într-o afacere MLM

de Dan Marius Dumitraș

Cum poate fi folosită sinergia propriei echipe MLM pentru dezvoltarea unei afaceri MLM?

Se știe că în MLM ești independent, dar totuși nu lucrezi singur. Asta înseamnă că la început ești coordonat de un sponsor, apoi ești integrat într-o echipă de lucru (rețeaua sponsorului) și, în final, dacă ajungi lider MLM, lucrezi și cu firma MLM într-o formă de parteneriat.

În articolul de față mi-am propus să scriu despre forța motrice a unei echipe MLM și anume despre sinergia de grup.

Crearea sinergiei

Prin *sinergie* se înțelege crearea unei energii, într-un mediu format din mai multe elemente, care este mai mare decât suma tuturor energiilor elementelor componente. Cu alte cuvinte, dacă avem un grup format din n distribuitori, iar fiecare distribuitor crează o energie de lucru proprie E_n , suma tuturor energiilor acestui grup E_{1-n} va fi:

$$E_{1-n} > E_1 + E_2 + \dots + E_n = \sum \{E_{1...n}\}, \text{ în care } E_{1-n} - \sum \{E_{1...n}\} = \Delta_i,$$

unde Δ_i este surplusul de energie creată de fiecare individ, iar $i = 1+2+\dots+n$.

De ce nu este egală matematic?

Probabil pare un paradox, dar lucrurile se prezintă astfel:

Individual, fiecare distribuitor poate crea atâta energie cât este capabil fizic și psihic să reziste în mijlocul activităților. El lucrează un număr de ore din 24 pe zi și nimic mai mult.

Pe de altă parte, fără să vorbim aici de multiplicarea eforturilor, un grup de indivizi, care au preocupări comune, poate crea un **surplus de energie** prin crearea unor relații de cooperare între ei sau/și prin soluționarea unor probleme aplicabile în cazul fiecăruia în parte. De aici, se naște acel surplus de energie, manifestat prin creșterea activităților comune, rezolvarea problemelor și găsirea celei mai bune soluții.

Activitățile desfășurate într-o echipă MLM sunt diferite față de activitățile făcute de un colectiv de muncă într-o întreprindere sau instituție. Deci, nu putem face o asemuire a modului de lucru în MLM cu munca într-un grup de salariați, care trebuie să ducă la îndeplinire niște sarcini impuse.

În MLM, mai mult decât în orice alt tip de afaceri, conlucrarea între indivizi este primordială pentru succesul afacerii fiecărui individ în parte. Aici trebuie avută în vedere și natura relațiilor de colaborare, privită din punct de vedere juridic, în sensul că indivizii dintr-un grup MLM nu sunt legați între ei printr-un contract juridic, ci printr-un consimțământ de ordin moral, rezultat din contractul de colaborare cu firma MLM. Acest consimțământ are o bază juridică, totuși, pentru relația dintre sponsor și distribuitor, dar își pierde orice valoare juridică între distribuitorii de pe linii paralele. Din această cauză, singurul factor care poate întări o relație dintre distribuitorii de pe linii paralele este de ordin moral.

Concret, sinergia de grup se naște din inițierea unor acțiuni comune, cum ar fi:

- organizarea prezentărilor de oportunitate sau a altor forme de instruire (seminarii, cursuri, etc.)
- organizarea unor evenimente festive (de premiere, aniversare, etc.)
- supravegherea respectării Codului de Etică și Conduită



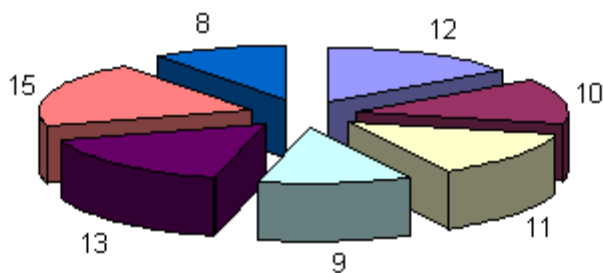
- rezolvarea amiabilă a conflictelor sau prevenirea lor
- programarea unor concursuri, cu premii pentru toți participanții activi
- stimularea indivizilor cu rezultate mai slabe, pentru atingerea unor nivele de calificare
- distribuirea de materiale de instruire (cărți, casete audio, CD, DVD, etc.)
- crearea unui front comun în relația cu firma MLM
- alte acțiuni care derivă din activitatea de distribuitor MLM

O prezentare grafică

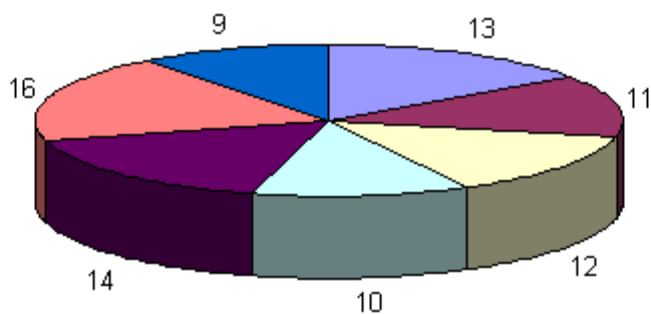
Considerând un grup din 7 distribuitori, care crează fiecare un surplus de energie, avem următoarele rezultate:

Indivizi din grup	D1	D2	D3	D4	D5	D6	D7	Suma E
Energia individuală	12	10	11	9	13	15	8	78
Suplusul de energie	1	1	1	1	1	1	1	7
Generarea sinergie	13	11	12	10	14	16	9	85

Suma energiilor într-un grup = 78 u.



Sinergia de grup = 85 u.



Cunatificarea surplusului de energie s-a făcut, în acest exemplu teoretic, prin valoarea comună:

$$\Delta_{1..7} = 1u, \text{ unde } u \text{ este unitatea de energie (exceptând notațiile fizice).}$$

Deci, formula de mai sus, va arăta astfel:

$$\mathcal{E}_{1..7} > 12u + 10u + 11u + 9u + 13u + 15u + 8u = 78u, \text{ în care } \Delta_i = 7, \text{ iar } \mathcal{E}_{1..7} = 85u$$



Efectele negative ale divergențelor de grup asupra sinergiei

Pentru a înțelege mai bine rolul sinergiei de grup, să analizăm efectele negative ale conflictelor asupra conlucrării într-un grup MLM. Divergențele de grup pot lua diverse forme, de natură vizibilă sau ascunsă, în funcție de caracterul celui care le generează.

Din nou, matematic, lucrurile se pot explica astfel:

$$\mathcal{E}_{1-n} < E_1 + E_2 + \dots + E_n = \Sigma \{E_{1...n}\}, \text{ în care } \Sigma \{E_{1...n}\} - \mathcal{E}_{1-n} = \Delta'_i \otimes \Sigma \{d_n\}.$$

unde $i = 1+2+\dots+n$ pentru Δ'_i (care este diferența de energie individuală diminuată a fiecărui individ), iar $\Sigma \{d_n\}$ este suma divergențelor de grup.

Se observă clar efectul situațiilor de conflict, respectiv a divergențe de opinii în grup, asupra sinergiei. Cu cât sunt mai multe divergențe, cu atât sinergia scade mai mult, cu repercursiuni grave asupra coeziunii grupului. Energia individuală diminuată este chiar rezultatul direct al divergențelor de grup, manifestată prin pierderea entuziasmului, lipsa de interes pentru afacere, etc.

Concret, sinergia de grup se diminuează, ajungând la valori negative, prin apariția unor divergențe de grup, cum ar fi:

- simple conflicte individuale
- calomnii, bârfe sau calificări neoneroase adresate unora dintre indivizi
- crearea fronturilor de opinii
- apariția fenomenului de atriție (părăsirea afacerii de către unii distribuitori)
- racolarea distribuitorilor de către alți sponsori de la alte firme MLM
- acțiuni care încalcă prevederile Codului de Etică și Conduită
- regulamentul firmei MLM
- funcționarea defectuoasă a firmei MLM
- neplata comisioanelor
- livrarea cu întârziere a produselor
- invidia unor distribuitori, nacalificați, față de succesul altora
- și multe alte evenimente asemănătoare

Concluzie

Indiferent despre ce firmă sau rețea MLM este vorba, apariția sau dispariția sinergiei de grup este determinată de educația grupului și de modul de instruire aplicat.

Acolo unde nu se face niciun fel de formă de pregătire profesională și de dezvoltare a personalității coeziunea grupului MLM are de suferit. Rezultatul imediat este tocmai ... lipsa de succes! Efectul negativ astfel creat se manifestă ca un "tsunami", el răspândindu-se la alte grupuri ale aceleași firme MLM și poate duce chiar la falimentul firmei înseși.

Acolo unde sinergia se dezvoltă normal, uneori exponențial, direct proporțional cu succesul în afaceri, creșterea rețelei și a volumului de afaceri va deveni evidentă, spre bunăstarea fiecărui individ în parte.

Memento: sinergia de grup este factorul determinant al dezvoltării unei afaceri MLM!

Vă urez succes în poliMLM!

Pe curând,

D.M.D