

Összeállította: Steiner József

# Veszélyek és problémák az MLM-es rendszerek gyülekezeten belüli alkalmazásával

(MLM: multi level marketing)

## Bevezető gondolatok

A direkt értékesítés alapötlete nem rossz: „*elmondjuk másoknak, hogy ha nekünk tetszett egy termék*”. Nem gond az, hogy barátainknak, lelki testvéreinknek megmutatunk egy jó lehetőséget, mert szeretnénk segíteni rajtuk. (Persze mi sem járunk rosszul.)

Ha nem magunk hozunk be egy direkt értékesítési rendszert a gyülekezetbe, akkor mások fogják elkezdni és beléptetni hittestvéreinket. Mi nem tudjuk leállítani ezt a rendszert (a világban élünk), és ez egyre hatalmasabb méreteket fog ölteni (lásd *Robert Toru Kiyosaki* műveit). A volt szocialista országok lakossága különösen is fogékony erre az üzleti modellre.

Ez a kis tanulmány nem kíván foglalkozni az MLM spirituális kiértékelésével. Sokan azt gondolják, hogy ez „már vallás”. Ezen írás célja csupán annyi, hogy felismeri: ezek a rendszerek megjelennek közösségeinkben, és szeretnénk felhívni a figyelmünket azokra a lehetséges feszültségekre, amelyek szinte automatikusan kialakulnak a szerveződés kapcsán.

Saját tapasztalatainkra is támaszkodom az alábbiak papírra vetése során. Korábban feleségem munka nélküli állapotát próbáltuk volna kiváltani az egyik ilyen (legrégebben működő) kereskedelmi hálózatba való bekapcsolódás segítségével. Anyagilag hamar elkezdett felfutni az üzlet, de heteken belül észleltük a gyülekezetre való negatív hatását, és teljes mértékben felszámoltuk ezt a tevékenységet. Azaz mi nagyon komolyan megpróbáltuk „hívó módon” végezni ezt, de a végeredmény az lett, hogy nem ment. Önkritikát kellett gyakorolnunk, és ezt szívesen tettük.

**1. A kapcsolati tőkénket hasznosítjuk,** „felhasználjuk”. Akik eddig barátok, testvérek voltak, most már potenciális belépők, vásárlók, pontszerzők, akikből vagy gazdagodunk, vagy sem. Személyes kapcsolataink megromolhatnak és elveszthetjük szavahihetőségünket azok előtt, akik korábban megbíztak bennünk. Isten embereként így ellehetetleníthetjük magunkat a világi ismerőseink előtt is.

**2. Az MLM-rendszerek lehetőséget ígérnek a gazdagságra („milliomossá”) válásra néhány év (hónap, hét) alatt.** Ha ez nem igaz, akkor sokakat károsítunk meg, akiket bevonunk. Ha igaz, akkor még nagyobb baj van: nem tudjuk lekezelni a gyors meggazdagodást (eddig még senki sem tudta). „*Figyeljete csak ide, szeretett testvéreim: vajon nem Isten választotta-e ki azokat, akik a világ szemében szegények, hogy hitben gazdagok legyenek, és örököljék azt az országot, amelyet Isten az őt szeretőknek ígért.*” (Jak 2,5)

**3. Ha jól „bejön az üzlet”, nincs leállás.** Elkezdesz vásárnaponként is ezzel foglalkozni a gyülekezet helyett, a

család helyett, a kikapcsolódás, pihenés helyett, bibliaolvasás helyett. Az MLM-ben a szerzett jövedelem egyenes arányban áll a ráfordított energiával. „*A ki szereti a pénzt, nem telik be pénzzel, és a ki szereti a sokaságot nem telik be jövedelemmel.*” (Préd 5,10) „*De keressétek először az ő országát és igazságát, és ezek is mind ráadásul megadatnak nektek.*” (Mt 6,33)

**4. A gyülekezetet munkahellyé, üzleti tereppé változtatjuk.** Eddig a magunk munkahelyén sok-sok konfliktusunk volt (munka, munkamegosztás, teherviselés, költségviselés, jövedelemkülönbségek, haszonfelosztás stb.). Ezzel a gyülekezetbe behozzuk az összes, munkával, munkahellyel és pénzzel kapcsolatos problémát: *iroda, műhely, mező, problémák a munkával, hiszen a bűn következménye rajta van – nagyon nehéz előrehaladni, sok konfliktussal jár.* („*Bogáncsot terem*” – az pedig szúr.) A gyülekezetben épített MLM-mel mindennek terepe a gyülekezet lesz!

**5. A gyülekezet kettéválk azokra, akik tagjai a mi hálózatunknak, és akik nem.** Ha nem is tudatosan, de tudat alatt így tekinthetünk mindenkire.

**6. Céllá válhat egymás ismerőseinek „levadászása”.** Ebből nagyon hamar konfliktusok lesznek. *Két, évtizedes jó barát, akik rendszerükben „gyémántokká” lettek, életre szólóan összevesztek üzleti okok miatt: kié lesz ez vagy az a terep, város. Házassági elválások, komplett „üzleti lábak” teljes széteséséhez vezetett mindez. Hatalmas károk keletkeztek, már soha ki nem lehet javítani.*

**7. Rangsor alakul ki:** létrejön a „felső vonal, alsó vonal”, és ez felborítja a gyülekezeten belül amúgy bibliai alapon fennálló viszonyokat: előljáró, hitben erősebb, tapasztaltabb stb.

**8. Az erőszakosabb és gyorsabb nyer többet.** Az MLM-rendszerekben ezért divat egymás ismerőseinek lerohanása, kapkodás, erőszakos rábeszélés, mondván, hogy „*ő az enyém, nekem hamarabb jutott az eszembe, hamarabb kerestem meg*”. Sok esetben agresszív technikákat alkalmaznak az ügynökök a meggyőzésre, ködösítenek, és matematikailag félrevezetik a közönségüket. Aki ezt az üzletet keresztyéni módon építi, biztos, hogy messze lemarad az erőszakos mögött.

**9. A pásztor akárhogy is lép, kiváltja a gyülekezeti tagok ellenkezését, vádolását. Az egyetlen elvárt viselkedés az lenne, hogy ne szóljon bele, tűrje, hagyja, sőt támogassa, de ne legyenek elképzelései, lépései benne.** Például a

pásztor vagy nem lép be, és akkor teljes mértékben kimarad a belső információkból, nem tudja, mi zajlik és hogyan, és ez hogyan befolyásolja a gyülekezet belső életét és külső kapcsolatait, vagy belép, és maga is része lesz a harcoknak, sőt középpontja.

**10. Rengeteg időt igényel az MLM építése** (azzal szemben, hogy mit mondanak róla: heti 1–2 óra). Szükséges minimum 5–10 óra heti munkát beletenni. Testvéreinkkel erről fogunk akkor is beszélni, amikor az Úrban építhetnénk egymást.

**11. Világi ismerőseinknek erről fogunk lelkesen beszélni, így teljes mértékben leállhat a missziói hívogatás.** Egy új ismerősből ezentúl nem azt látjuk, hogy hogyan vezessük az Úrhoz, nem erre fordítjuk időnket, energiánkat, hanem arra, hogy hogyan léptessük be a rendszerbe. Ha mégis szólunk nekik az Úrról, akkor egy szinten értelmezik majd a kettőt. Időnk és energiánk minimum megosztódik a két dolog között az illetővel kapcsolatban.

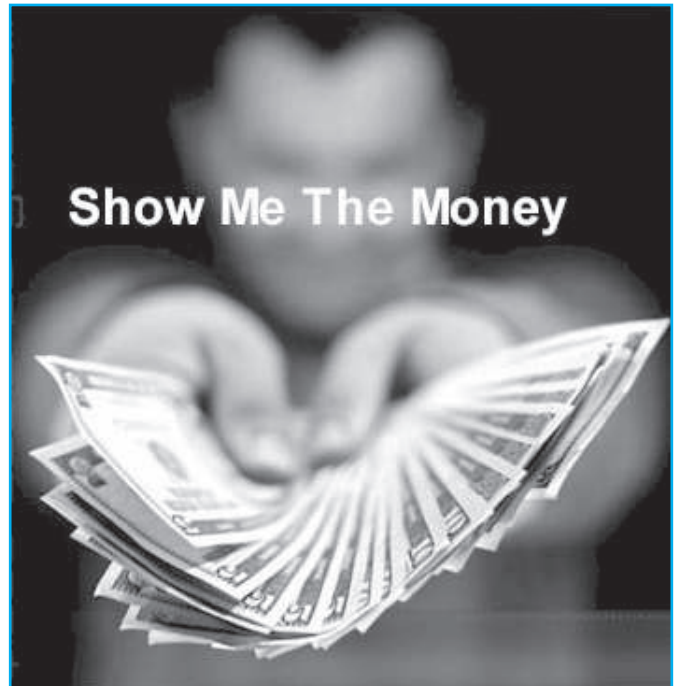
**12. Jobb üzleti kapcsolatainkat arra felhasználni, hogy a hitre jutásban segítsünk valakit, mintsem az ellenkezője: hívó kapcsolatainkból csinálni üzlettársat** (alsó vonalat, azaz nekünk pénzt termelő személyeket).

**13. Kettős mérce alkalmazásához vezet.** Kinek adom a terméket haszonnal és haszon nélkül? A kettős mércét tiltja a Biblia, gyülekezetben belül ez még inkább kiemelkedő.

**14. Megronthatja a gyülekezetek közötti viszonyt.** *Több visszajelzés azt mutatja, hogy ilyen ügyben sokan megkeresnek más gyülekezeteket, vagy oda tartozó magánszemélyeket, pedig eddig semmilyen módon nem érdekelte őket a másik gyülekezet, annak tagjai.* Ez vajon miről tesz tanúságot?

**15. Könnyű keresetet ígérhet.** Ez nem a bibliai módja a „szorgos munkának és a csendes életnek”.

**16. Néhány MLM-rendszer és a piramisjáték között sok közös vonás fedezhető fel.** A hierarchiában alacsonyabb szinten álló tagok pénzt juttatnak a magasabb szinteken levők felé, és ahogy a rendszer egyre lejjebb épül, elvileg mindenki jövedelemhez jut mindaddig, amíg van lehetőség új tagok toborzására. Egyszerű logaritmuszámítással kimutatható azonban, hogy az így épülő piramis hosszú távon nem működhet, mivel a sokadik lépcső után egyszerűen elfognak a bevonható emberek. Amikor nincs több belépő (befizető), a rendszer összeomlik, és az alsó szinten levő tömegeknek már nincs aki fizessen – ők a vesztesek. Sok rendszerben a termék nagyobb mennyiségben nem eladható (a lakosság nagy részének nincsen rá szüksége, vagy sokkal drágább, mint az amúgy kapható versenytársak termékeinek az ára). Ezáltal a forgalmazó bevétele kizárólag az új tagok toborzásából származik. Ennek hatására gyakorlatilag egy zárt piramisszerű rendszer alakul ki, ahol néhány szint alatt elfogyhat az ismeretségi kör, és bekövetkezik az összeomlás. Másról van szó ott, ahol folyamatos termék van, és folyamatos, jelentős havi fogyasztás, mert ezekben a rendszerekben valóban van honnan a pénzt visszaosztani a felsőbb szinteknek.



**Javaslatok azok számára, akik már benne vannak ilyen rendszerekben hívó emberként:**

1. Kötelezzük el magunkat arra, hogy többet imádkozunk az ilyen üzletek „jó és Istennek tetsző” zajlásáért, mintsem a sikeres működéséért, ha már működnek ilyenek a gyülekezetben!

*„Valóban nagy nyereség a kegyesség megelégedéssel, mert semmit sem hoztunk a világba, nem is vihetünk ki semmit belőle. De ha van élelmünk és ruházatunk, elégedjünk meg vele. Akik pedig meg akarnak gazdagodni, kísértésbe meg csapdába, sok esztelen és káros kívánságba esnek, amelyek az embereket pusztulásba és romlásba döntik. Mert minden rossznak gyökere a pénz szerelme, amely után sóvárogva egyesek eltévelyedtek a hittől, és sok fájdalmat okoztak önmaguknak. Te pedig, Isten embere, kerüld ezeket.”* (1Tim 6,6–11)

2. Sikernek azt tartjuk, ha konfliktusok nélkül zajlik az üzlet, és ne azt, hogy mennyit hozott (főleg ne azt, hogy rövid távon)!

3. Minden itt keresett forint után azonnal fizessük be a tizedet, külön kezelve a normál és egyéb keresetünktől! A gyülekezet által jutottunk hozzá – ami ezt még inkább indokolja! Azaz nagyon jól sáfárkodjunk az így keresett összegekkel! *„Ha tehát a hamis mammonon nem voltatok hűek, ki bízza rátok az igazit?”* (Lk 16,11)

4. Bár ezen tanulmány csak a gyülekezetben belüli kérdésekre fókuszál, érdemes megjegyezni, hogy van olyan külső vonatkozás, amely mégis alapvetően befolyásolja a gyülekezet megítélését: az adófizetés kérdése az így befolyt jövedelem után. *„Ekkor Jézus ezt mondta nekik: »Adjátok meg a császárnak, ami a császáré, és az Istennek, ami az Istené.»* (Mk 12,17)

5. Semmiféle gyülekezeti rendezvényt ne kapcsoljunk

össze üzlettel! Ne tartsunk megbeszéléseket az imateremben az összejövétel előtt, után (alatt)! Ha rá is kérdezne valaki, válaszoljunk úgy, hogy ide nem ezért jöttünk! *„Meg van írva: És az én házam imádság háza legyen, ti pedig rablók barlangjává tettétek.”* (Lk 19,46)

6. Soha ne dolgozzunk ezen vasárnap vagy más gyülekezeti programmal ütközően! Sőt, a mások előtti jó példa miatt legyünk aktívabbak közösségünkben, mint eddig!

7. Soha, soha, soha ne bízz a pénzben (az üzleti modellben és a felső vonaladban)! Bízni Istenben kell! Órá alapozd életedet és döntéseidet! *„Senki sem szolgálhat két úrnak, mert vagy az egyiket gyűlöli, és a másikat szereti, vagy az egyikhez ragaszkodik, és a másikat megveti: nem szolgálhattok Istennek és a mammonnak.”* (Mt 6,24)

8. A beléptetésnél, vásárlásra való ösztönzésnél az erőltetés leghalványabb árnyékát is kerüljük el!

9. Ott főleg vigyázzunk, ahol a beléptetni kívánt embereket nem is érdekli maga a termék, nem fogják használni, csak pénzt látnak a dologban! Az ilyen nehezen lehet keresztyén alapon folytatott üzlet.

10. Előre figyelmeztessük barátainkat, rokonainkat a



*Soha, soha, soha ne bízz a pénzben!*

veszélyekre, kockázatokra, ne csak az előnyöket ecseteljük! Ehhez az adott rendszer nagyon mély ismerete szükséges.

11. Ne járassunk le másik üzleteket, azaz ne mások vagy más rendszerek leszólásával próbáljunk előretörni! Ez az amatőrök rosszindulatú eszköze.

12. Több „üzletfelünket” segítsük hívő keresztyénné



*A marketing célja: elhíttetni az emberekkel, hogy az ő ötletük az, hogy megvegyék tőlünk az adott terméket vagy szolgáltatást*

válni, mint amennyi hívő keresztyént teszünk „üzletfélle”! Ezt könnyen ellenőrizheti mindenki magán, de pontosan látja a pásztor és a gyülekezet is rólunk.

13. Mérd fel, hogy az üzleti haszon ér-e neked annyit, hogy bármilyen szinten feláldozd a kapcsolataidat! Egy bizonyos szinten pedig bizonyosan változni fog a kapcsolatod az így „beléptetett” személlyel. Ne veszíts el hittestvért, barátot, ne veszítsd el az arcodat anyagi javak miatt! *„Mert mit használ az embernek, ha az egész világot megnyeri, lelkében pedig kárt vall?”* (Mt 16,26)

*„Ezért bizonyosságot tesztek előttetek a mai napon, hogy én mindenki véréből tiszta vagyok. Mert nem vonakodtam attól, hogy hirdessem nektek az Isten teljes akaratát. Visejtek gondot tehát magatokra és az egész nyájra, amelynek őrizőivé tett titeket a Szentlélek, hogy legeltessétek az Isten egyházát, amelyet tulajdon vérével szerzett. Tudom, hogy távozásom után dühös farkasok jönnek közétek, akik nem kímélik a nyáját, sőt közületek is támadnak majd férfiak, akik fonák dolgokat beszélnek, hogy magukhoz vonzzák a tanítványokat. Vigyázzatok azért, és emlékezzetek arra, hogy három évig éjjel és nappal szüntelenül könnyek között intettelek mindnyájatokat. Most pedig az Istennek és kegyelme igéjének ajánllak titeket, aki felépíthet benneteket, és örökséget adhat nektek a szentek között. Senkinek ezüstjét, aranyát vagy ruháját nem kívántam, sőt ti jól tudjátok, hogy a magam szükségleteiről, meg a velem levőkéről ezek a kezek gondoskodtak. Minden tekintetben megmutattam nektek, hogy milyen kemény munkával kell az erőtlenekekről gondoskodni, megemlékezve az Úr Jézus szavairól. Mert ő mondta: Nagyobb boldogság adni, mint kapni.”* (ApCsel 20,26–35)