



Seit nunmehr über 25 Jahren, die ich in dieser Branche tätig bin, wird immer wieder gefragt, welches die Basis eines erfolgreichen Systems ist – wie dauerhafter Erfolg möglich ist. Hier gibt es die unterschiedlichsten Konzepte und Strategien, die in unregelmäßigen Abständen kundgetan werden.

Das nun von mir entwickelte Verständnismodell hat nun einen ganzheitlichen Ansatz – denn nur dann ist es auf die unterschiedlichsten Menschen und Situationen duplizierbar. Wenn man mit einzelnen Strategien erfolgreich ist kann es eine enorme Hilfe sein um anfänglich erfolgreich zu sein – nicht aber, wenn man die verschiedensten Stadien im Network Marketing durchläuft. So wird das Verständnis um Prinzipien als angehende Führungskraft immer wesentlicher.

Gehen wir davon aus, dass Erfolg nichts anderes ist als die Wirkung vorgehender Ursachen. Erfolg an sich ist also nicht das Ziel, sondern ein Ergebnis, welches wir permanent ablesen können. Ursachen – also (unterlassene) Taten mit den entsprechenden Gefühlen/ Gedanken – haben automatisch zur Folge, dass daraus etwas erfolg-t. Viele Menschen wollen hier nicht wahr haben, dass ALLES in unserer Umgebung nun erfolgt – wir also die Ursache für unsere Situationen und Umstände sind, sei es privater oder geschäftlicher Natur. Konsequenterweise sind wir alle jederzeit 100 % erfolgreich – nur wollen es viele Menschen nicht wahr haben und finden die unterschiedlichsten Gründe, um ihren Miss-Erfolg (also ein nicht gewünschtes Resultat) zu begründen. Erfolg sehe ich hier völlig emotionslos – es ist eben nur ein Ergebnis. Wenn ein Ei ins Wasser fällt wird es einen anderen Effekt haben, als wenn ich es auf einen Steinboden fallen lasse. Das Ei bleibt das Ei, nur der „Erfolg“ ist ein anderer.

Wie kann also unser aller Erfolg stabil sein? Aus meiner Sicht gibt es 4 Säulen, auf dem der Erfolg ruht. Diese 4 Säulen/ Standbeine sind gleichermaßen wichtig und wie in dem uns bekannten Sprichwort gilt auch hier: Die Kette reißt beim schwächsten Glied. Wir könnten genauso gut die 4 Reifen eines Autos nehmen, denn auch hier gilt: JE besser aufeinander abgestimmt, desto schneller (je nach Motor) kann das Auto fahren.

Und je nach Persönlichkeitsstruktur ist der Eine eher geneigt sich dem WARUM zuzuwenden – die Andere eher dem WIE. Wenn wir nun dieses Modell mit einem Computer vergleichen, so sind die ersten 2 Säulen – das WARUM und WOHIN – die „Software“ und das WOMIT und WIE die „Hardware“. Wie ist es nun im Einzelnen zu verstehen?

Sicher ist jedem erfahrenen Networker aufgefallen, dass man die „besten“ Produkte, den „lukrativsten“ Verdienstplan und die „ausgeklügeltsten“ Trainings haben kann – und manche trotzdem nicht erfolgreich werden. Das, was jeder Mensch haben muss, der in dieser Branche dauerhaft erfolgreich werden will, der die Up's & Down's überwinden möchte, der braucht vor allem ein WARUM. Stellen Sie also Ihrem neuen Berater/ Distributor/ Teammitglied die Frage, warum er hier überhaupt erfolgreich werden will. Wieso will er sich die Mühen machen, sich früher oder später „Nein's“ einzuhandeln? Je größer sein WARUM ist – und das ist sicher auch von Person zu Person anders – desto eher ist er auch bereit Hürden und Ängste zu überwinden. Ist das WARUM klein – so gibt er schnell auf. Gabi Steiner, die erfolgreichste Partnerin von LifePlus weltweit – spricht in ihrem Buch „Von Mensch zu Mensch“ vom „Kittelbrennfaktor“, eine amüsante und treffende Bezeichnung!

Dieses WARUM kann niemals Erfolg sein, wenn Sie die ersten Absätze aufmerksam gelesen haben – denn den haben wir immer. Das WARUM ist z.B. die größere finanzielle Freiheit um nicht mehr vom momentanen Arbeitgeber abhängig zu sein; oder mehr Zeit mit der Familie verbringen zu können und sich eine Haushaltshilfe zu leisten; oder ein schickes Auto, das Haus im Grünen ... alles das sind WARUM's. Achten Sie aber insbesondere darauf, dass es kein zu abgehobener Wunsch ist – kein Traum, denn dafür engagieren sich die meisten Leute nicht, da er sowieso nur „Illusion“ ist. Aufgrund vieler Anfragen habe ich hier auch mein 2.tes Buch den „Network- Check“ entwickelt, der genau dieses Thema behandelt.

Haben Sie die erste Säule fest eingemauert, stabilisiert, dann wird eine Rolle spielen WOHIN Ihr Gegenüber will – dieses WOHIN gibt die Richtung vor. Wie definiert er Erfolg? Was macht für ihn Erfolg aus: ein harmonisches Familienleben, die eigenen Persönlichkeitsentwicklung, spirituelles Wachstum, Selbständigkeit um eigene Ideen und Projekte zu realisieren? Es kann sein, dass Sie viel reisen möchten und die Welt kennenlernen, ein internationales Business aufbauen möchten, während ihr Partner genau das Gegenteil möchte. Achten Sie also darauf, dass Jeder in Ihrer Downline weiß, dass es darum geht, EIGENE Ziele zu erreichen, EIGENE Visionen zu realisieren. Je mehr er/ sie das verstanden hat, desto hartnäckiger wird er/ sie eben auch ihr Ziel verfolgen.

Sind nun WARUM und WOHIN geklärt, geht es zu den Fakten: dem WIE. Hier geht es also um das tägliche Handwerkszeug, das „How to do“. Sicher gibt es für einen Anfänger viel zu lernen: Wie spreche ich richtig Interessenten an? Wie bringe ich Routine in meinen Arbeitsalltag als Networker? Welche Schritte muss ich mit meinem Kunden/ neuen Partner Schritt für Schritt durchgehen? Produkte, Komplexität des Marketingplans – es gilt das unbekannte Land des Networks zu erobern. Denken Sie aber daran: Erst das WARUM und WOHIN, dann das WIE. Denn warum sollte jemand das alles lernen, sich die Mühe geben Bücher zu lesen und Trainings zu besuchen, wenn er nicht weiß, wofür er es tut. Aus diesem Grunde habe ich auch das Buch „Der Network- Check“ geschrieben – hier ist alles Schritt für Schritt für den neuen Berater aufgelistet, er kann es zu Hause durcharbeiten und Ihnen dann gleich Ergebnisse präsentieren!

Im Laufe meiner Karriere habe ich immer wieder gesehen, dass entweder das Eine oder das Andere übertrieben wurde. Während die eine Linie/ das eine Unternehmen eher mit Motivation arbeitet um das WARUM zu schüren (Denn wozu dient es sonst, hohe Schecks zu zeigen, Autos, Schiffe usw. zu vergeben...) distanzieren sich andere davon („Wir wollen

diese Jubelveranstaltungen nicht...“) und legen gesteigerten Wert auf die Ausbildung – das WIE. Das Eine in den Vordergrund zu rücken und das Andere zu lassen ist in beiden Fällen verkehrt. In meinen Schulungen und Trainings realisiere ich eine Mischung aus beiden: Edutainment - Lernen mit Spaß auf hohem Niveau!

Das WIE ist auch nie ausgelernt, denn je weiter man in der Karriereleiter aufsteigt, desto höher werden die Anforderungen, desto mehr hat man mit Aspekten wie Leadership, Train the Trainer etc. zu tun. Auch die „größten“ Networker, die innerhalb kurzer Zeit wahre „Imperien“ aufgebaut haben, habe ich stürzen sehen, weil sie ausschließlich mit dem WARUM gearbeitet und vergessen haben, Ihre Downlines auszubilden. Andererseits sind diejenigen, die lediglich das WIE in den Vordergrund stellen, schulen und trainieren, die detailliertesten (oftmals auch kompliziertesten) Pläne und Beschreibungen haben, erst gar nicht in der Lage solche Begeisterungswellen loszutreten. Letztendlich kommt es aber auf das Gleich raus – man steht (fast) allein da!

Interessant ist die Beobachtung, dass Einige auch nicht durch Schaden klug werden und die Schuld für den „mangelnden Erfolg“ immer Anderen in die Schuhe schieben – Produkt, Logistik, Verdienstplan, Firmenführung etc.. Das wird in einigen Firmen hintereinander ein großes Netzwerk aufgebaut, das immer wieder zusammenbricht – und man lernt trotzdem nichts. Dies sind auch oftmals diejenigen, die schon lange in der Branche sind und von Amerikanern gelernt haben. Mittlerweile muss sich aber auch bei Jedem herumgesprochen haben, dass die amerikanische Mentalität und die damit verbundenen Arbeitsweise nicht 1:1 auf europäische Verhältnisse übertragen werden kann.

Kommen wir zur 4. Säule, dem WOMIT. Hier sind insbesondere das Unternehmen und die Produkte gemeint. WOMIT will ich das WARUM und WOHIN umsetzen? Welches sind die realen Tools – die Produkte und Werkzeuge?! Auch hier muss die Überzeugung sein, das „Richtige“ gefunden zu haben. Für Ihren Partner ist es wichtig zu wissen, dass er in einer seriösen Branche bei einem stabilen und fairen Unternehmen arbeitet. Wenn das nicht verankert ist, wird er niemals sein volles Kraftpotential einsetzen. Lassen Sie ihn sich von der Qualität der Produkte und des Unternehmens selbst überzeugen, denn er baut sein Erfolgshaus darauf auf. Ist er unsicher, wird es beim nächst besten Sturm zusammenbrechen – auch wenn die anderen 3 Säulen stabil sind.

Beim WIE spielen aber sicher auch noch die Bücher, DVD's, CD's etc. eine Rolle, die den neuen Berater in seiner Rolle behilflich sind. Diese Tolls sind die Stützräder bei einem Fahrrad. Sicher kann der Erfahrene auch ohne diese Stützen zurecht kommen – der „Neue“ wird aber auf größere Herausforderungen treffen und für jedes Hilfsmittel dankbar sein. Hier gilt es auch nicht möglichst viele solcher Werkzeuge zu empfehlen, sondern die richtigen auszusuchen – und hier spielen auch die unterschiedlichen Medien eine Rolle, denn der Eine liest lieber während sich der andere eher eine DVD/ CD ansieht.

Wenn wir diese Säulen mit den 4 Elementen – Feuer, Erde, Luft und Wasser – vergleichen, so repräsentieren die Produkte/ das Unternehmen (WOMIT) sicher die Erde, das WIE ist die Luft (Wissen um), das WARUM das Feuer und das WOHIN das Wasser (Gefühl).

Sie sehen also – man kann es von vielen Seiten betrachten, es bleibt immer gleich. Alles muss vorhanden sein und kann nicht ausgeglichen werden – denn es geht auch hier um Wachstum und ohne Erde, die Sonne (Feuer), Wasser und Luft geht es nicht. Zu viel Feuer verbrennt – zu viel Wasser ertränkt. ...wie eben ein Auto mit 3 Rädern auch nicht dauerhaft fahren kann.

Ehen Sie also systematisch vor und bedenken Sie diese 4 Säulen – erst dann können Sie Ihren neuen Geschäftspartner dauerhaft mobilisieren und er wird eigenverantwortlich handeln ohne dass Sie ihn ständig erinnern/ ermahnen müssen.

Dabei wünsche ich Ihnen alles Gute und viel Erfolg

Dirk Jakob

www.dirkjakob.de