

DISTRIBUTORENSCHULUNG

MODUL 1 - PERSÖNLICHKEITSCHULUNG

1. ZIELE DEFINIEREN

Standortbestimmung: Wo bin ich jetzt? Wo möchte ich hin?

==> aufschreiben in einem schönen, würdevollen, teuren Buch – dem Buch deines Lebens.
Armutsdenken überwinden – Reichtumsdenken lernen!

Das Spannungsfeld persönliches Leben <==> professionelles Leben ausloten:

- a) Selbstständige Tätigkeit?
- b) Teilzeit angestellt, Teilzeit selbstständig/Network?
- c) voll angestellt, in Freizeit so viel wie gewünscht Network

Das Rad neu erfinden oder Hilfe von Experten annehmen (Arbeitsamt => Existenzgründungshilfe; von der Handelskammer gesponserte Seminare und Schulungen; Weiterbildungen durch namhafte Erfolgscoaches; Teilnahme an Distributorenschulungen)?

Subziele: wo möchte ich sein

- innerhalb von drei Monaten (realistisch!!!)
- in einem Jahr
- in drei Jahren
- in sieben Jahren (in zehn Jahren)

Bildhaft die schon erreichten Ziele vorstellen! Die Gefühle der erreichten Ziele intensiv erleben!

Die Gründe für diese Technik: unser Unterbewusstsein nimmt das an, was wir in uns schon geschehen visualisieren/fühlen/uns vorstellen. Es kann nicht unterscheiden zwischen tatsächlich Geschehenem und Visualisiertem.

Das Unterbewusstsein funktioniert in zwei Kategorien: Freude erleben, Schmerz vermeiden. Dementsprechende Gründe für unsere Ziele aufschreiben, am besten jeden Tag. Diese Gründe schaffen unsere Motivation.

Gedankenprozess!!! Die Zeit produktiv nutzen, auch in Gedanken. Warum? Ist es wichtig, das Ziel zu erreichen – was sind meine Gründe? Schmerz vermeiden? Freude erleben?

Jesus: Stellt Euch vor, was ihr gerne erreichen wollt, dass es schon eingetroffen ist, und dann wird es auch so sein. "Betet und wünschet und glaubt daß ihr's schon habt."

Gedanke schafft Realität. Sich stylen zu dem, was man sein möchte : self imaging.

"Success and progress, the two wings of a bird. With one wing the bird cannot fly."

"Be happy – you will be what you like best, you will get what you like the most."

Sei das, was du werden willst.

2. AUFTRETEN

Hier eine kleine Checkliste, mit der du abgleichen kannst, wie du auftrittst und auf andere wirkst:

- **Schuhe** (die Grundlage auf der man steht und wie man durch Leben geht – was drücken meine Schuhe aus?). Man kann an den Schuhen auch erkennen, wie sich eine Person selber pflegt, was sich die Person selbst wert ist.
- **Kleidung** (sich für Business anziehen, dann zieht man Business an)
- **500 € (oder 1000€) immer mit sich in der Brieftasche tragen** (dies ist zwar unsichtbar, ändert aber sehr effektiv das Auftreten, die Anziehung und die Ausstrahlung eines Menschen!)
- **Haltung** (innere, äussere) - an der äusseren Haltung kann man die innere Haltung erkennen. Strafft Euch, richtet Euch auf. Körpersprache!!! Was kommuniziere ich anderen mit meiner Haltung?
- direkter **Augenkontakt**, gewinnendes **Lächeln**
- **Visitkarte** – wie soll sie aussehen (dickere Pappe, keine billige Werbekarte)
- **Präsentationsmaterial** (Hochglanz, nicht billige Ausdrücke) – drückt aus wer du bist und welchen Wert du deinem Geschäft gibst
- **Einheitliches Logo** (Website, Rechnungsvordrucke, Briefköpfe, Poster)
- **Aktenkoffer** bzw. Aktentasche
- **Qualitatives Schreibzeug** (Füller oder wertiger Kugelschreiber)
- **Kompetenz:** durch Wissen; durch klare, ausdrucksstarke und *nicht zu schnelle Sprache*, Fachwissen – Fachliteratur: authentisch sein!!! Enthusiastisch sein!!!
- **keine irritierenden oder unbewussten Körperbewegungen**, kein Nesteln am Kugelschreiber, oder an Kleidungsstücken oder an den eigenen Fingern
- **professionelle Annahme von Telefonaten** mit klarem, deutlichem Melden (Name, ggf. Firma)

3. ZEIT PRODUKTIV NUTZEN – GEZIELT VORGEHEN

“When time creates me I am the loser.

When I create time I am the winner!”

- **Prioritäten schaffen – 80% zu 20% Regel** (Pareto Prinzip) – was ist das, was nicht nur am effizientesten, sondern auch am effektivsten ist?
Oft ist dies ironischerweise leider das, was ich am wenigsten tun will, weil ich mich davor scheue, Verantwortung zu übernehmen, statt dessen verliere ich mich in unwichtigen und wenig dringlichen Tätigkeiten.
- **Wieviel produktive Stunden** habe ich heute eingebracht? (Effizienz!) Produktiv kann auch sein, sich intensiv zu entspannen oder zu erholen, da man danach wieder viel effektiver ist.
- **Was ist produktiv?** Zahlen (Effizienz) - aber auch Qualität und in die richtige Richtung arbeiten (Effektivität)!
- **“Next!”** - nicht bei bestimmten Dingen “hängenbleiben”.
- **“Change of activity is rest!”** - grosse Menschen haben einen oft erstaunlichen Output – sie

können täglich 12 bis 16 Stunden aktiv sein, ohne an Energie, Freude oder Qualität in ihrer Tätigkeit zu verlieren. Ihr Geheimnis ist es, nach zwei bis drei Stunden immer wieder etwas Neues zu tun.

- eine **Zahl von Neukontakten pro Tage** festlegen, die man immer machen möchte – besser eine kleine Anzahl, z.B. drei, fünf, oder sieben, diese dafür aber konsistent und regelmässig **ZIELSETZUNG!!!**
- Wieviele Stunden war ich unproduktiv, habe mich in Kleinigkeiten und Angelegenheiten, die nichts bringen verloren?
- Bringt mich diese Handlung zu meinem Ziel? Ist es eine **Aktion oder eine Reaktion?** Mit einer Aktion kannst du die Richtung bestimmen - wenn du nur reagierst, wirst du schon in eine Richtung gedrängt.
- **Bringt mich das, was ich gerade mache, zu meinem Ziel?** Fragetechnik! Hinterfragen fordert Antworten und Aktionen heraus, deshalb sich ständig selbst hinterfragen.

Eine tiefere Erfassung des Phänomen Zeit und wie ich Zeit effektiv und effizient nutzen kann, also "meine Zeit führe" anstatt "von meiner Zeit vorgeführt zu werden" findet sich im Modul 7, "Lebensführung und Zeitführung".

4. WOCHENPLAN

Zur Umsetzung von "Zeit produktiv nutzen – gezielt vorgehen" gibt es ein Geheimnis. Es ist dasselbe Geheimnis wie das Geheimnis unter 1.) **ZIELE DEFINIEREN:** aufschreiben, aufschreiben, aufschreiben!!!

Warum?

Wenn wir uns die Mühe machen, es aufzuschreiben, dann nehmen wir es auch wichtig genug, durchzuziehen. Wenn wir uns die Mühe nicht machen, dann besteht keine Chance, daß wir jemals die Vielfalt der Tätigkeiten, die ein selbstständiger Unternehmer zu tun hat, verwirklichen. Was wir aufschreiben, das nimmt Form an, das manifestieren wir in unserem Leben. Was wir nicht aufschreiben fällt nur allzuleicht unter den Tisch. Der Wochenplan erlaubt es uns, unser Leben gezielt zu gestalten und unsere Kräfte – spirituell, mental, emotional und physisch – zu bündeln.

Der nachfolgende **Wochenplan über 40 Stunden** ist ein Beispiel, das natürlich beliebig variierbar ist. Dennoch sind **einige Grundpfeiler** (z.B. der **Bürovormittag** Mo und Do, die **Fortbildung** Di und Fr - **diese machen 12 der 40 Stunden aus**) essentiell, sie geben Struktur, machen einem alles Wichtige bewusst und unterstützen und stärken so den **Rest der Woche (28 Stunden)**, der dem **Kundenkontakt** in Form von Direktkontakten, Zitrone/Pfefferminz-Verkostungen, Flyern/Postern/kontakten, Emotionalen Praxisgruppen, Raindrop-Behandlungen, Hauspräsentationen, Marktständen, Vorträge und Messen.

Schulung der eigenen Downline empfiehlt sich einmal monatlich Samstags, ihr werdet merken, daß ihr nach einigen Monaten richtig Momentum aufbauen werdet.

Ich empfehle persönlich, nicht zuviel Zeit am Internet zu verbringen, das zieht Energie ab und man verliert sich leicht. Schnell sind Stunden vergangen und man glaubt, etwas getan zu haben, in Wirklichkeit war man unproduktiv. Internetopfer und Burn-Out Syndrome werden in Zukunft noch zunehmen – ein guter Grund für uns, gesund und knackig zu bleiben und den Menschen, mit denen wir arbeiten, mit gutem Beispiel voranzugehen.

Für Network Marketing eignen sich soziale Netzwerke nur bedingt, ich empfehle nicht, in diesen tätig zu werden, persönlicher Kontakt von Mensch zu Mensch und Herz zu Herz ist immer noch am besten,

*effektivsten und nachhaltigstem und entspricht dem eigentlichen transformativem und erweckendem Geist des Network Marketing, "affiliate programs" sind oft nur typische "get rich quick schemes", auch wenn sie Millionen generieren können. Echte Werte werden dabei selten geschaffen.
Was wir elektronisch übermitteln wollen können wir gut über Website und E-mail erledigen.*

Wichtig ist auch die Erholung, die man ebenso planen sollte wie die Arbeit: deshalb sind der halbe Mittwoch nachmittag sowie der ganze Freitag Nachmittag als "frei" im Plan eingetragen – nehmt Euch wirklich frei, wenn ihr die anderen 40 Stunden intensiv gearbeitet habt, habt ihr die eineinhalb Frei-Nachmittage redlich verdient. Ihr könnt natürlich die Freizeit auch anders in der Woche verteilen.

Der Wochenplan veranschlagt also 40 Stunden von Montag bis Freitag. Samstag (eventueller Marktstand, einmal monatliche Distributorenschulung der eigenen Downline sowie etwaige Messen sind in diesem Plan extra Initiativen, die der/die Einzelne machen kann oder auch nicht, je nachdem, wie schnell man vorankommen möchte).

Wer **Network Marketing in Teilzeit** macht, sollte analog vorgehen, z.B. zwei oder drei Einheiten à vier Stunden (also **acht oder zwölf Stunden pro Woche**) veranschlagen, z.B. an Spätnachmittagen/frühabends. Auch hier vier Stunden für Büroarbeit und eigene Fortbildung sowie 8 Stunden für Kundenkontakte jeglicher Form veranschlagen. Ihr werdet staunen wie weit ihr euch geschäftlich innerhalb weniger Monate entwickelt habt, wenn ihr das gezielt durchzieht. Unbedingt ein bis zwei Stunden zu Bürozeiten einplanen, sodass ihr London-Telefonate mit YL, Bankangelegenheiten und andere organisatorische Sachen regeln könnt.

Wer mehr als 40 Stunden machen möchte kann dies tun; wer weniger macht ebenso – ihr seid selbständig und freier Unternehmer, arbeitet in Eigenverantwortung. Der Unterschied zeigt sich in Eurer Geschäftsentwicklung – wer gezielt 40 Stunden pro Woche einbringt kann sich sicher sein, daß er/sie nach drei Jahren bereits in "Teilzeitrente" gehen kann und sich anderen Projekten widmen. Weniger als drei Jahre konzentriert zu investieren ist unrealistisch, von nichts kommt nichts.

Auf die Schulung der eigenen Verkaufsorganisation am Samstagvormittag wird noch in Modul 2 eingegangen werden – diese ist essentiell, wenn man sich duplizieren und multiplizieren möchte.

Deshalb sollte dieser eine Samstagvormittag im Monat ernsthaft ins Auge gefasst werden. Die Schulung ist natürlich nicht nur Gelegenheit zur Schulung, sondern auch Inspiration und Dynamo für die ganze Downline.

Wenn fähige Distributoren in Eurer Downline aufgetaucht sind, dann sollten diese ebenfalls solche Schulungssessions einmal monatlich mit ihrer Verkaufsorganisation machen. Die hier erarbeiteten Unterlagen solltet ihr natürlich weitergeben!

Wochenplan Vollzeit (40 Stunden)

Mo-Fr: 40h	MONTAG	DIENSTAG	MITTWOCH	DONNERSTAG	FREITAG	SAMSTAG	SONNTAG
9.00-10.00h	Bürovormittag: Downline prüfen =>Bestellungen der Woche prüfen, PV/Werte komplett?	FORT-BILDUNG (an der eigenen geistigen Einstellung arbeiten, Ideensammlung, Ziele setzen, visualisieren und fühlen; Kreativität, Inspiration)	MARKT-STAND alternativ: NEUKONTAKT (persönliche Präsentationen / POSTERN/FLYERN)	Bürovormittag: Terminkalender im Internet prüfen; neue Veranstaltungen auf Website setzen;	FORT-BILDUNG (an der eigenen geistigen Einstellung arbeiten, Ideensammlung, Ziele setzen, visualisieren und fühlen; Kreativität, Inspiration)	MARKT-STAND	Gegebenen falls Messen
10.00-11.00h	Telefonate mit Distributoren, Telefonate mit London, Inspiration für Distributoren neue Distributoren einschreiben (sofern nicht an Ort und Stelle geschehen)	FORT-BILDUNG Network Marketing, Geschäftsaufbau (Literatur, Audiobooks, Videos)	MARKT-STAND alternativ: NEUKONTAKT (persönliche Präsentationen / POSTERN/FLYERN)	E-mails und Korrespondenz erledigen, neue Distributoren einschreiben (sofern nicht an Ort und Stelle geschehen); neue Distributoren in Verteiler aufnehmen; neue Distributoren an Upline mitteilen (einmal am Ende des Monats); sicherstellen, daß neue Distributoren alle relevanten Materialien bekommen	FORT-BILDUNG Fachlich: Gesundheit und Öle (Literatur, Audiobooks, Videos)	MARKT-STAND <i>alternativ: einmal im Monat: Distributorenschulung</i>	Gegebenen falls Messen
11.00-12.00h	Recherche Neukontakte => Termine vereinbaren - Koordination mit Upline/Verkaufsorganisation - Telefonate	NEUKONTAKT (persönliche Präsentationen / POSTERN/FLYERN)	MARKT-STAND alternativ: NEUKONTAKT (persönliche Präsentationen / POSTERN/FLYERN)	Recherche Neukontakte => Termine vereinbaren - Koordination mit Upline/Verkaufsorganisation - Telefonate	NEUKONTAKT (persönliche Präsentationen/ POSTERN/FLYERN)	MARKT-STAND <i>alternativ: einmal im Monat: Distributorenschulung</i>	Gegebenen falls Messen
12.00-13.00h	Unterlagen vervollständigen , Lehrmaterialien, Kopien für Praxisgruppe, Posters/Flyers ; Unterlagen an Druckerei; Raumanmietung	NEUKONTAKT (persönliche Präsentationen/ POSTERN/FLYERN)	MARKT-STAND alternativ: NEUKONTAKT (persönliche Präsentationen / POSTERN/FLYERN)	Bankgeschäfte: Überweisungen (Zahlungseingang und -ausgang) tätigen und prüfen, etwaige Telefonate; Buchhaltung	NEUKONTAKT (persönliche Präsentationen/ POSTERN/FLYERN)	MARKT-STAND <i>alternativ: einmal im Monat: Distributorenschulung</i>	Gegebenen falls Messen
13.00-14.00h	MITTAG	MITTAG	MARKT-STAND	MITTAG	MITTAG	MARKT-STAND	
14.00-15.00h	NEUKONTAKT (persönliche Präsentationen/ POSTERN/FLYERN)	NEUKONTAKT (persönliche Präsentationen / POSTERN/FLYERN)	MARKT-STAND alternativ: NEUKONTAKT	NEUKONTAKT (persönliche Präsentationen/ POSTERN/FLYERN)	FREI	MARKT-STAND	Gegebenen falls Messen

		ERN	TE				
15.00-16.00h	NEUKONTAKT (persönliche Präsentationen/ POSTERN/FLYER N	NEUKONTAKT E (persönliche Präsentationen / POSTERN/FLYER ERN	MARKT-STAND alternativ: NEUKONTAKT T (persönliche Präsentationen / POSTERN/FLYER ERN	NEUKONTAKT (persönliche Präsentationen/ POSTERN/FLYER N	FREI	MARKT-STAND	Gegebenen falls Messen
16.00-17.00h	NEUKONTAKT (persönliche Präsentationen/ POSTERN/FLYER N	NEUKONTAKT E (persönliche Präsentationen / POSTERN/FLYER ERN	FREI	NEUKONTAKT (persönliche Präsentationen/ POSTERN/FLYER N	FREI	MARKT-STAND	Gegebenen falls Messen
17.00-18.00h	17.30h EMOTIONALE PRAXISGRUPPE	FREI	FREI	FREI	FREI	MARKT-STAND abbauen	Gegebenen falls Messen
18.00-19.00	EMOTIONALE PRAXISGRUPPE	FREI	FREI	RAINDROP SESSION	18.00h EMOTIONALE PRAXISGRUPPE	FREI alternativ: Produktabend (privat oder Vortrag)	
19.00-20.00h	FREI	FREI	FREI	RAINDROP SESSION (bis 19.30h)	EMOTIONALE PRAXISGRUPPE	FREI alternativ: Produktabend (privat oder Vortrag)	
20.00-22.00h	FREI alternativ: Produktabend (privat oder Vortrag)	20.00-22.00h EMOTIONALE PRAXISGRUPPE oder RAINDROP	FREI	FREI	FREI	FREI	

“Tue was du liebst, und du mußt nie wieder arbeiten!”

Wochenplan Teilzeit (8 – 12 Stunden für Network Marketing Tätigkeit)

Mo-Fr: 40h	MONTAG	DIENSTAG	MITTWOCH	DONNERSTAG	FREITAG	SAMSTAG	SONNTAG
9.00-10.00h	UNSELBST-STÄNDIGE ERWERBS-TÄTIGKEIT oder <i>STUDIUM</i>	UNSELBST-STÄNDIGE ERWERBS-TÄTIGKEIT oder <i>STUDIUM</i>	UNSELBST-STÄNDIGE ERWERBS-TÄTIGKEIT oder <i>STUDIUM</i>	UNSELBSTSTÄNDIGE ERWERBSTÄTIGKEIT oder <i>STUDIUM</i>	UNSELBST-STÄNDIGE ERWERBS-TÄTIGKEIT oder <i>STUDIUM</i>	UNSELBST-STÄNDIGE ERWERBS-TÄTIGKEIT (jede 2.Woche) MARKTSTAND/SCHULUNG YL	ggf. Messe
10.00-11.00h	UNSELBST-STÄNDIGE ERWERBS-TÄTIGKEIT oder <i>STUDIUM</i>	UNSELBST-STÄNDIGE ERWERBS-TÄTIGKEIT oder <i>STUDIUM</i>	UNSELBST-STÄNDIGE ERWERBS-TÄTIGKEIT oder <i>STUDIUM</i>	UNSELBSTSTÄNDIGE ERWERBSTÄTIGKEIT oder <i>STUDIUM</i>	UNSELBST-STÄNDIGE ERWERBS-TÄTIGKEIT oder <i>STUDIUM</i>	UNSELBST-STÄNDIGE ERWERBS-TÄTIGKEIT (jede 2.Woche) MARKTSTAND/SCHULUNG YL	ggf. Messe
11.00-12.00h	UNSELBST-STÄNDIGE ERWERBS-TÄTIGKEIT oder <i>STUDIUM</i>	UNSELBST-STÄNDIGE ERWERBS-TÄTIGKEIT oder <i>STUDIUM</i>	UNSELBST-STÄNDIGE ERWERBS-TÄTIGKEIT oder <i>STUDIUM</i>	UNSELBSTSTÄNDIGE ERWERBSTÄTIGKEIT oder <i>STUDIUM</i>	UNSELBST-STÄNDIGE ERWERBS-TÄTIGKEIT oder <i>STUDIUM</i>	UNSELBST-STÄNDIGE ERWERBS-TÄTIGKEIT (jede 2.Woche) MARKTSTAND/SCHULUNG YL	ggf. Messe
12.00-13.00h	UNSELBST-STÄNDIGE ERWERBS-TÄTIGKEIT oder <i>STUDIUM</i>	UNSELBST-STÄNDIGE ERWERBS-TÄTIGKEIT oder <i>STUDIUM</i>	UNSELBST-STÄNDIGE ERWERBS-TÄTIGKEIT oder <i>STUDIUM</i>	UNSELBSTSTÄNDIGE ERWERBSTÄTIGKEIT oder <i>STUDIUM</i>	UNSELBST-STÄNDIGE ERWERBS-TÄTIGKEIT oder <i>STUDIUM</i>	UNSELBST-STÄNDIGE ERWERBS-TÄTIGKEIT (jede 2.Woche) MARKTSTAND/SCHULUNG YL	ggf. Messe
13.00-14.00h	MITTAGS-PAUSE	MITTAGS-PAUSE	MITTAGS-PAUSE	MITTAGS-PAUSE	MITTAGS-PAUSE	MITTAGS-PAUSE	
14.00-15.00h	UNSELBST-STÄNDIGE ERWERBS-TÄTIGKEIT oder <i>STUDIUM</i>	UNSELBST-STÄNDIGE ERWERBS-TÄTIGKEIT oder <i>STUDIUM</i>		UNSELBSTSTÄNDIGE ERWERBS-TÄTIGKEIT oder <i>STUDIUM</i>	UNSELBST-STÄNDIGE ERWERBS-TÄTIGKEIT oder <i>STUDIUM</i>	UNSELBST-STÄNDIGE ERWERBS-TÄTIGKEIT (jede 2.Woche) MARKTSTAND/SCHULUNG YL	ggf. Messe
15.00-16.00h	UNSELBST-STÄNDIGE ERWERBS-TÄTIGKEIT oder <i>STUDIUM</i>	UNSELBST-STÄNDIGE ERWERBS-TÄTIGKEIT oder <i>STUDIUM</i>	YOUNG LIVING Büroarbeit/ Telefonate	UNSELBST-STÄNDIGE ERWERBS-TÄTIGKEIT oder <i>STUDIUM</i>	UNSELBST-STÄNDIGE ERWERBS-TÄTIGKEIT oder <i>STUDIUM</i>	UNSELBST-STÄNDIGE ERWERBS-TÄTIGKEIT (jede 2.Woche) MARKTSTAND/SCHULUNG YL	ggf. Messe
16.00-17.00h	UNSELBST-STÄNDIGE ERWERBS-TÄTIGKEIT oder <i>STUDIUM</i>	UNSELBST-STÄNDIGE ERWERBS-TÄTIGKEIT oder <i>STUDIUM</i>	YOUNG LIVING Büroarbeit/ Telefonate	UNSELBST-STÄNDIGE ERWERBS-TÄTIGKEIT oder <i>STUDIUM</i>	UNSELBST-STÄNDIGE ERWERBS-TÄTIGKEIT oder <i>STUDIUM</i>	UNSELBST-STÄNDIGE ERWERBS-TÄTIGKEIT (jede 2.Woche) MARKTSTAND/SCHULUNG YL	ggf. Messe
17.00-18.00h	UNSELBST-STÄNDIGE ERWERBS-TÄTIGKEIT oder <i>STUDIUM</i>	UNSELBST-STÄNDIGE ERWERBS-TÄTIGKEIT oder <i>STUDIUM</i>	YL Emotionale Klärung/5-teiliger Kurs "Die Traumreise meines Lebens"	UNSELBST-STÄNDIGE ERWERBS-TÄTIGKEIT oder <i>STUDIUM</i>	UNSELBST-STÄNDIGE ERWERBS-TÄTIGKEIT oder <i>STUDIUM</i>	UNSELBST-STÄNDIGE ERWERBS-TÄTIGKEIT (jede 2.Woche) MARKTSTAND/SCHULUNG YL	ggf. Messe
18.00-19.00			YL Kurs wie oben				
19.00-20.00h	YL Raindrop Session				YL Persönliche Kontakte bzw.		
20.00-22.00h	YL Raindrop Session				YL Präsentationen		

5. ENTHUSIASMUS und BALANCE

Positive Einstellung, Respekt und Begeisterung

- gegenüber sich selbst
- gegenüber den Produkten
- gegenüber der Firma
- gegenüber den Kunden
- gegenüber dem Geld
- gegenüber der Zeit

Enthusiasmus ist das Geheimnis des Erfolges!

Beim Formulieren von Zielen und Aufschreiben von Zielen ist eines von grösster Wichtigkeit: diese Ziele mit Leben zu erfüllen, mit Begeisterung, mit Enthusiasmus. Deshalb ist auch die Motivation zu finden so wichtig – wofür tue ich das eigentlich?

Wenn du es dafür tust, dich selbst und andere glücklich zu machen, dir selbst und anderen zu einem besseren Leben verhelfen zu wollen, dann wird deine Motivation nicht zu stoppen sein!

Fühle, dass es schon geschehen ist, dann wird es auch so sein. Fühle wie gut es sich anfühlt, das Ziel erreicht zu haben, und wieviel Freude es macht, anderen diese Freude und diesen Enthusiasmus weiterzugeben.

Das Gehirn kann nicht unterscheiden zwischen einem Zustand, den man sich visualisiert und einem Zustand, den man “wirklich” erlebt – für das Gehirn sind beide Erfahrungen wirklich, und so stellt uns das Gehirn dann auch ein: dazu, ein erfolgreicher, enthusiastischer Mensch zu sein, der mühelos und ohne Druck seine Ziele erreicht.

Dieser Enthusiasmus ist das Gegenteil der Niedergeschlagenheit, Antriebslosigkeit und des sich-Versteckens, die erfolglose Network Marketer befallen und sie aufgeben lassen. Nicht verschweigen sollte man, daß sich viele Menschen in einer derartigen Antriebslosigkeit befinden und nur dadurch, daß sie “zur Arbeit gehen müssen” (weil sie ansonsten ihren Job verlieren würden) sich Tag für Tag wieder zur Arbeit zwingen.

Eine Studie in Deutschland aus dem Jahre 2009 zeigte, daß 80% der Werktätigen unzufrieden sind mit ihrer Arbeit.

Die Motivation finden, enthusiastisch sein, Antrieb haben und anderen weitergeben ist deshalb nicht nur für das Individuum von grosser Bedeutung, sondern auch volkswirtschaftlich wichtig.

Der Enthusiasmus eines echten Networkers ist nicht mit dem Fanatismus und der Besessenheit von Networkern gleichzusetzen, die den Erfolg erzwingen wollen und die Balance in ihrem Leben verloren haben.

Fanatiker sind eine der abstossendsten Erscheinungen im Network Marketing: Network Marketer, die die Balance mit anderen Bereichen des Lebens und dementsprechend mit den Menschen um sich herum verloren haben. Für sie existiert nur noch ihr Produkt, ihr Geschäft, das Networking – es ist wie eine Sucht, wie eine Droge.

Solche “falschen”, aus der Balance geratenen Networker sind ein abschreckendes Beispiel und ein Grund dafür, warum die Branche trotz ihrer offensichtlichen Vorteile und immanenten Weisheit fallweise in Verruf gerät.

Fanatische Network Marketer sind kein gutes Beispiel und nicht geeignet, kompetente Networker anzuziehen, um die Vertriebsorganisation aufzubauen.

Diese Verbissenheit ist übrigens kein alleiniges Phänomen des Network Marketing – in der ganzen Gesellschaft zeigt sich immer mehr Verhärtung, Fanatisierung und Mangel an Spaß und Freude. Vor 30 Jahren lachten die Menschen in Deutschland im Durchschnitt noch 18 Minuten pro Tag, heute, 2010, nur noch durchschnittlich 2 Minuten pro Tag!!!

Wie ist diese Mühelosigkeit des erfolgreichen Networkers, diese Balance zwischen Enthusiasmus und Losgelöstheit zu erlangen?

Es ist wie das Gehen-lernen, wie das Radfahren-lernen, am Anfang fällt man immer wieder hin, doch plötzlich, da kann man es, und man weiß nicht wie, es geschieht einfach.

Es ist das, von dem John Milton Fogg sagt: **“von dem du nicht weißt, daß du es nicht weißt”!**

Die Dinge kommen dann wie von selbst, der Erfolg ist da, die richtigen Partner finden sich ein, so wie man plötzlich die Balance am Fahrrad halten kann. Man weiß nicht wie, doch plötzlich kann man es.

Und wenn das Geld einmal zu Fließen beginnt, dann kommt es plötzlich mehr und schneller, als man es je für möglich gehalten hätte – man wundert sich, wo denn das ganze Geld zuvor gewesen ist.

Dann wird man zum perfekten Beispiel eines erfolgreichen Lebensstiles, eines erfolgreichen Networkers.

Siehe Buch und Audiobook von John Milton Fogg: “Der beste Networker der Welt”