

OBTAINER

YOUR BUSINESS COMMUNITY MAGAZINE

XXIX | 2008

online

*Harald
Seifert*

**Mit Herz
& Verstand**

Das Märchen vom selbstlosen Network-Marketing-Partner

Sind Network-Marketer (also Vertriebspartner im Network-Marketing) selbstlos? Sollten Sie es sein? Was hat Networking-Marketing mit Networking zu tun?

Gottfried Keller (genau, der aus der Schweiz, der auch „Kleider machen Leute“ geschrieben hat) sagte zu diesem Thema, lange bevor es Network-Marketing gab:

„Diene Deinen Freunden, ohne zu rechnen!“

und Social Network Gründer Thomas Power (ecademy.com) sagt: „Networking ist, was die Menschen über Dich sagen, wenn Du nicht dabei bist!“

Ich denke, beide haben Recht und dies ist absolut kein Widerspruch zum Network-Marketing in dem sich bekanntlich nicht nur gutes Geld, sondern auch die finanzielle Freiheit verdienen lässt. Vermutlich ist es sogar die Voraussetzung, um im Network-Marketing wirklich erfolgreich zu werden, denn wie heißt es so schön:

„Tue, was Du liebst und das Geld wird Dir folgen!“

Nach meiner Erfahrung ist der Verdienst, bzw. viel mehr das, was sich mit dem Verdienst kaufen lässt, der

Grund weshalb die Menschen sich für eine Tätigkeit im Direktvertrieb entscheiden.

Zugegeben, ich habe bisher wenige erlebt, die im Direktvertrieb gestartet sind, nur um anderen Menschen zu helfen. Ist das nun verwerflich?

Ganz im Gegenteil, es ist legitim, denn ich habe auch nur sehr wenige Menschen erlebt, die einen „herkömmlichen“ Beruf angefangen haben, nur um anderen Menschen zu helfen.

Das Schöne am Direktvertrieb ist, dass sich beides kombinieren lässt und der Spaß am Verdienst mit der Befriedigung des Helfens verbunden wird.

Wenn wir uns die beiden Zitate noch einmal anschauen, so geht es hier auch gar nicht um bedingungslose Selbstlosigkeit, sondern viel mehr darum, zuerst etwas für andere zu tun und dann (eventuell) dafür belohnt zu werden.

Und so ist es in der Tat im Network-Marketing: Zuerst investiere ich Zeit und Energie in einen neuen Geschäftspartner und dann sehe ich, ob die Saat aufgeht. Und wenn nicht, dann weiß ich immer noch tief in meinem Herzen, dass ich zumindest alles getan habe, was ich tun konnte, um diesem Menschen zu helfen.

Mutter Theresa? Nein, nur ein grundlegendes Verständnis, dass Network-Marketing eben doch vom Netzwerken oder auch Netzwerken kommt. Und Netzwerken per se ist Sinnlos!

Nicht sinnlos im Sinne von überflüssig oder vergeblich. Sinnlos heißt hier viel mehr ohne berechenbaren Sinn, ohne direkt kalkuliertes Ergebnis.

Wissen wir nicht alle, dass wir mit vielen Menschen sprechen müssen, um unsere „Perlen“ im Geschäft zu finden? Und so ist es auch beim Netzwerken: Wir wissen, es werden wertvolle Kontakte daraus entstehen und diese Kontakte werden uns helfen, unsere Ziele zu erreichen. Wann genau, wo genau und wie genau wissen wir nicht.

Der Grundgedanke beim Netzwerken ist, etwas für andere zu tun, ohne eine sofortige, vielleicht sogar ohne überhaupt eine Gegenleistung zu erhalten.

Moment mal, wenn das alle tun, entsteht ja so etwas wie ein Kreislauf und am Ende wird doch einiges bei mir ankommen. Genau so ist es, wann, wo, und wie auch immer ...

Und eine der Grundformeln für Erfolg im Network Marketing ist (frei nach Albert Einstein):

$$e = m^4$$

(„e“ steht für den Erfolg und „m4“ steht für Man muss Menschen mögen!

Ich freue mich auf Ihre Fragen, Anregungen und Kommentare unter info@alexanderplath.com!

Ach ja, folgen Sie mir bei Twitter : <https://twitter.com/alexanderplath>

Kontakt: Plath & Partner AG
www.alexanderplath.com
 Hofstr. 27, 8808 Pfäffikon SZ, Schweiz
 Tel. +41 44 586 10 43
 E-Mail: plath@alexanderplath.com

