



Hoher Mehrwert:

die zwischenmenschlichen Beziehungen im Network Marketing

Network Marketing lässt sich nicht einfach auf das Geschäft und die Produkte reduzieren. Der eigentliche Lifestyle-Faktor sind die Begegnungen und Schicksale, die hinter diesem Business verborgen sind: die vielen Gespräche, die angenehme Atmosphäre, die Lebenshilfen und die individuelle Unterstützung für Neueinsteiger. All das macht es möglich, ein völlig neues Leben zu führen - selbstbestimmt und unabhängig von Vorbildung, Ausbildung und Konjunktur.

Fast jeder Beruf dieser Welt - an welcher Stelle der persönlichen Prioritätenliste auch immer - ist mit dem Wunsch verbunden, damit seinen Lebensunterhalt zu verdienen. Das gehört auch im Network Marketing zum Hauptmenü der Wunschvorstellungen, bei dem einen im XXL-Format, bei anderen in Light-Version.

Doch während sich die einen ganz und gar auf die Ernte üppiger Schecks konzentrieren, finden andere, und das in zunehmendem Maße, auch Geschmack an den ideellen Beilagen des Network Marketings. Und die haben nicht unbedingt etwas mit Geld zu tun.

„Mein Porsche, meine Villa, meine Yacht“ - manchmal fühlt man sich wie in einem Werbespot, wenn Menschen mit ihren Erfolgen aufschneiden. Dabei entsteht nicht selten der Eindruck, sie müßten geradezu zwanghaft das Spotlight des allgemeinen Interesses auf ihre Prestigesymbole richten und sich und ihre Erfolge sehr offensiv promoten.

Doch materieller Besitz und ein dickes Bankkonto sind noch längst kein Freibrief für „ganzheitlichen“ Lebenserfolg. Lifestyle-Feeling und die kleinen und großen Glücksmomente lassen sich nun einmal nicht auf den Money-Faktor reduzieren. Und so ist nicht selten hinter den Kulissen von Status-Blendwerken sogar eine tiefe Unzufriedenheit aus-

zumachen. Erfolg ist eben nicht eindimensional, ebensowenig wie ein Rad mit nur einer einzigen Speiche rund laufen kann.

„Ein reicher Mann mit viel Geld ist meist ein armer Mann“, spöttelte einst Reeder-Legende Onassis. Denn wahrer Reichtum bedeutet auch: teilen zu können, anderen den Weg zum Erfolg zu ebnet, Freundschaften zu pflegen, Menschen durch finanzielle Freiheit ein neues Bewußtsein zu ermöglichen. Wer nur mit Zahlen, eigenem Luxus und Vermögen jongliert, um seinen Lebenserfolg zu demonstrieren, gerät am Ende unweigerlich in eine Sackgasse hinein. Denn der Sinn des Lebens erfüllt sich nicht, indem ich nur für mich selbst Sorge. Und er hat viele Gesichter und Aspekte.

Ein erfolgreicher deutscher Network-Pionier erinnert sich an seine Anfangszeit: „Als ich mich im Network Marketing selbständig machte, da fühlte ich vom ersten Tag an, was Freiheit für einen Menschen bedeuten kann. Dieser enorme Außendruck von meiner alten Firma, diese Bedrängnis wie in einem eisernen Korsett - das alles war auf einmal weg. Es war so, als ob tonnenschwere Mühlsteine von mir abfielen.“

Seitdem erlebte ich eine ganz neue Lebensqualität: selber bestimmen, was ich zu tun und zu lassen habe, nicht mehr von anderen gegängelt zu werden - allein der Gedanke daran ist unbeschreiblich ...“

Das Geld, das er heute verdient, ist für ihn in erster Linie ein Mittel zum Zweck. Eine Möglichkeit, sich mit seinem Wohlstand vorwiegend ein hohes Maß an Freiheit und Unabhängigkeit zu erwerben. Nicht aber, um sich über andere zu erheben, mit Statussymbolen zu protzen, sich am Dolce vita zu berauschen. Wahrer Reichtum bedeutet auch, anderen Menschen den Weg zum Erfolg zu ebnet, es bedeutet, Freundschaften zu schließen und zu pflegen, es bedeutet andere Länder, andere Menschen, Sitten und Gebräuche kennenzulernen. Und nicht zuletzt bedeutet Freiheit, sich einen Luxusartikel zu gönnen, der heute äußerst rar und schlichtweg unbezahlbar geworden ist - Zeit! Zeit für uns selber, Zeit für unsere Gesundheit, für unsere Familie, für unsere Freunde und nicht zuletzt für unsere Hobbys.

Die persönliche Schiene ist der gravierende Unterschied, der dem Network Marketing sein unverwechselbares Gesicht gibt. Während „normale Karrieren“ vorwiegend kopfgesteuert sind, prägt hier gerade die emotionale Seite das eigene Fortkommen.

Hier hat die Branche einen unschätzbaren Vorteil: Jeder kann sich die Menschen selber aussuchen, mit denen er zusammenarbeiten möchte.

Im Gegensatz zum allgemein herrschenden Wundertüten-Prinzip kommt der Anfänger im Network in eine Gemeinschaft, in der er nicht vollkommen fremd ist und in der er nicht mißtrauisch beäugt und vielleicht sogar als Konkurrent betrachtet wird.

Im Gegenteil, es gibt Anerkennung, es gibt Applaus, es gibt sogar Blumen, Schecks und Reisen für die eigene Leistung. Welche Firma schickt ihre Mitarbeiter unter der Direktorenebene in die schönsten Ecken der Welt? Welche stellt ihnen einen eigenen Car-Pool zur Verfügung? Im Network Marketing ist das gang und gäbe. Ein schönes Belohnungs-Beispiel mit Motivationscharakter.

Network Marketing ist eine optimistische Seilschaft von Gleichgesinnten. Niemand wird hingelassen, wenn jemand strauchelt, helfen ihm alle, wieder Fuß zu fassen. Dabei entstehen Freundschaften. Nicht selten über Länder, Meere und Kontinente hinweg - und über das gemeinsame Geschäft hinaus.

Das Leben hat eben mehr zu bieten, als nur Zeiteinheiten gegen Geld einzutauschen ...

Gibt es Schöneres, als sich über den Erfolg anderer zu freuen, die sich einem anvertraut haben?

„Gib einem armen Mann einen Fisch, und er wird einen Tag lang satt sein. Bringe ihm das Angeln bei, und er wird nie wieder hungern müssen.“ Was sich wie eine Strategieformel für dauerhaften Erfolg anhört, stammt aus dem Weisheitspool der alchinesischen Philosophie. Eine Hilfe zur Selbsthilfe, formuliert aus dem Blickwinkel vergangener Jahrhunderte, aber noch heute Wort für Wort aktuell und treffend.

Wer das einmal erfahren hat, weiß, wie er künftig mehr geben kann als Almosen und Spenden. Deshalb versteht ein echter Network Marketer seine Karriere als Geschenk, das er gern an andere weitergibt, eine Übermittlung von Know-how, mit dem er auch neue Visionen und Perspektiven weitergibt.

Mit seinem Erfolgs-Know-how gibt er auch ein neues Ich-Gefühl weiter. Beispielsweise durch Anerkennung und durch Lob. Darauf können die meisten Zeitgenossen nur vergeblich hoffen - daß ihr Vorgesetzter sich intensiv für ihre Belange interessiert. Ein ehrliches und offenes Lob, anerkennende Worte für eine gute Arbeit, all das ist rar geworden in unserer Zeit, wo der eine Kollege nur auf das Straucheln des anderen zu warten scheint, um seinen Posten zu übernehmen. Weil es in einem Unternehmen eben nur einen Teamleiter, einen Verkaufsleiter oder was auch immer geben kann. Da entscheidet dann oft das Vitamin Beziehung und nicht so

sehr die erbrachte Leistung.

Im Network Marketing dagegen entscheidet die Leistung, und jedes Unternehmen schätzt sich dort glücklich, gleich eine ganze Anzahl von Führungskräften in ihren Reihen zu haben, die die gleichen Aufgaben und Einkommensmöglichkeiten haben. Und ein „Vorgesetzter“, sprich: Strukturhöherer, wird sich sogar freuen, wenn sein rühriger Neugeschäftspartner einkommensmäßig bald an der hinteren Stoßstange drängelt. Er hält das sogar für einen Grund zum Feiern!

Aber in einem Rahmen fern aller Klischees von Geschäftsfeiern im gedämpften Ton. Schließlich soll Feiern Spaß machen. Daher haben die Meetings und Conventions im Network Marketing wenig gemeinsam mit altergebrachtem Business-Dünkel im Nadelstreifen-Milieu. Hier gibt man sich festlich, aber locker, im Vordergrund steht die Freude, mit Gleichgesinnten zusammenzusein, gemeinsame Erfolge zu feiern. Und das alles ist schon wieder neuer Ansporn und Zuspruch zugleich, es vermittelt Vorfreude auf das Erreichen des nächsten Ziels.

Network Marketing - diese Gemeinschaft von „zieladäquaten Gleichgesinnten“ - kann durchaus als soziales Netz bezeichnet werden. Ein Netzwerk von optimistischen Menschen, die ihr Leben in die eigene Hand nehmen wollen und die sich nicht von den Negativ-Einflüsterern unserer Tage mürbe reden lassen. Network Marketing gibt auch Sicherheit. Und die Gewißheit, daß man in einem wasserdichten Boot sitzt, dessen Crew aus erfahrenen Leuten besteht, die wissen, wohin die Fahrt geht. Dagegen sagen Kulturspötter, daß die einzige Sicherheit in der heutigen Berufswelt diejenige sei, nie im Leben mehr als zweitausend, viertausend oder gar achttausend Euro im Monat zu verdienen.

Wie offen ist doch dagegen der Network-Himmel! Und obendrauf gibt's sogar noch emotionale Events, verbale Streicheleinheiten und das Gefühl, bald selber in der Lage zu sein, durch diese Geschäftsform wiederum das Leben anderer verbessern, bereichern und verschönern zu können.

Denken wir auch an die Möglichkeiten des persönlichen Wachstums: Selbstbewußtsein, Zielstrebigkeit und Stolz auf die eigene Leistung kann man lernen. Nicht nur in teuren psychologischen Selbsterfahrungskursen oder Powerseminaren. Viel einfacher - und nachhaltiger - ist die Erfahrung der eigenen Leistung. Wer einmal gelernt hat, über seinen eigenen Schatten zu springen, wer Ziele in Angriff nimmt, von denen er früher nicht einmal zu träumen gewagt hat, der ist auf dem besten Wege, seine Persönlichkeit im positiven Sinne zu verändern.

Den Erfolg anderer genießen

Menschen, die früher aus Angst vor der Bühne weiche Knie bekamen, denen die Stimme versagte, wenn es ans Mikrofon ging, haben heute keine Probleme mehr damit. Menschen mit Respekt vor großen Zahlen und vor großen Zielen haben gesehen, wie man nach oben kommt: ohne sich zu verbiegen oder zu buckeln, ohne Angst vor Intrigen, vor Mobbing oder Kollegenneid.

WM wieder gezeigt. Die Mannschaften mit den eigensinnigen Stars, weit entrückt und fern von Solidarität und Gemeinschaftsgedanken, mußten schnell die Heimreise antreten. Die anderen, die sich die Hände reichten und gesagt haben „Jetzt erst recht“, sind ganz nach vorne gekommen.

Der Faktor Menschlichkeit kann Berge versetzen. Er kann neue Kräfte freisetzen. Auf



Network Marketing hat wenig gemeinsam mit althergebrachtem Business-Dünkel im Nadelstreifen-Milieu.

Und dieses neue Selbstbewußtsein, dieses Wissen um das eigene Können, die eigenen Chancen, all das färbt ab auf andere Lebensbereiche und Menschen. Und es zieht an, nämlich diejenigen, mit denen wir noch vor ein, zwei Jahren nie und nimmer in Berührung gekommen wären. In einem zusammengeschweißten Team geht's leichter, das hat nicht zuletzt die vergangene Fußball-

dem Weg zur beruflichen Karriere ebenso wie auf dem Weg zum eigenen Ich. Im Network Marketing ist dieser machtvolle Faktor schon sehr früh erkannt worden. Mittlerweile ist er bei den meisten Firmen sogar ins System integriert. Daraus entsteht ein hoher Mehrwert. Ein Mehrwert, um den andere Branchen dieses Geschäftssystem mehr und mehr beneiden. SEEWO