



Die Beatles und Network Marketing

Liebe Networkerin,
lieber Networker,

im Jahr 1962 meinte der Manager der Plattenfirma „Decca“ zu vier jungen Herren: *„Ihre Musik gefällt mir nicht und außerdem ist Gitarrenmusik ohnehin auf dem absteigenden Ast!“*

Mit diesen Worten schickte er vier Menschen aus dem Haus, die später einmal als „Die Beatles“ von sich behaupten sollten: *„Wir sind bekannter als Jesus!“*

Ja, Mark Twain hatte es mit seinem berühmten Zitat auf den Punkt gebracht: *„Prognosen sind schwer zu treffen - vor allem, wenn sie von der Zukunft handeln.“*

Mit zutreffenden Prognosen für die Zukunft seiner Ehe hatte es nun wiederum der Gründer der Beatles, Sir Paul McCartney, nicht so sehr - scheinbar aber mit gewissen Ahnungen. Bereits vor 40 Jahren stellte er sich in seinem Song „When I'm 64“ die Frage:

„Will you still need me when I'm 64?“ („Wirst Du mich noch brauchen wenn ich 64 bin?“)

Welch gefundenes Fressen für die Presse - fast genau zu Paul McCartneys 64stem Geburtstag ist ihm nun seine Frau weggelaufen

und scheint ihn nicht mehr zu brauchen. Wobei - das Wort „weggelaufen“ ist im Fall von Heather Mills vielleicht ein wenig unpassend - sagen wir, sie hat Paul McCartney verlassen.

Nichtsdestotrotz: Als Scheidungsgrund wurde unter anderem kolportiert, dass Paul McCartney nur wenige Freunde habe und seiner Frau daher nur ein eher langweiliges Leben geboten habe.

Ein Mensch, der sich über einen Mangel an Freunden sicherlich nicht beschweren kann, ist meine Interviewpartnerin aus der neuesten Ausgabe „Network Marketing: Aus der Praxis - für die Praxis (2)“. Der Untertitel *„Wie Sie von Anfang an eine erfolgreiche Gruppe aufbauen“* ist nicht ohne Grund gewählt - Gabi Steiner ist es in ihrer Firma vom Start weg gelungen, eine Gruppe von über 45.000 Partnern aufzubauen. In unserem Interview gibt sie alle Details dazu preis - auch viele Dinge, über die sie in dieser Form noch nie zuvor gesprochen hat.

Und auch wenn es noch eine ganze Menge Jahre dauert, bis Gabi Steiner 64 wird, ist es für mich nicht schwer, die folgende Prognose zu treffen: Dass sich Gabi sicherlich nie über einen Mangel an Freunden

beklagen wird. Denn der Aufbau von Beziehungen ist das Fundament, mit dem sie Ihre Gruppe nicht nur aufgebaut, sondern dieser auch zu einer außergewöhnlichen Stabilität verholfen hat. Denn wir reden nicht von 45.000 eingeschriebenen, sondern aktiven Partnern!

Wie ihr dies gelungen ist und was sie getan hat, hat sie mir in unserem Interview verraten. Details finden Sie unter:

www.mlm-coach.de/ausderpraxis2/

Dass es, um zu Beziehungen aufzubauen, erst einmal neuer Kontakte bedarf, ist für einen Networker nichts Neues. In der letzten Interview-CD hatte ich mich darüber gezielt mit Patrik König unterhalten und er hat uns in diesem Gespräch genau erklärt wie er ohne jegliches Startkapital seine aus 10.000 Vertriebspartnern bestehende Gruppe aufgebaut hat.

Patrik erzielt dadurch zwar ein Jahreseinkommen von ca. 500.000 Euro, trotzdem erhielt ich in den letzten Tagen den Hinweis von Herrn R.S. auf eine Lästenseite im Internet. Der Verfasser dieser Seiten lässt sich darin (im übertragenen Sinne) sehr detailliert darüber aus, dass:

. . . . Robert Pauly ein Dummkopf und ein Schwindler ist

. . . . Patrik König ein Dummkopf und ein Schwindler ist

. . . . alle Networker Dummköpfe und Schwindler sind

. . . . alle Network-Firmen aus Dummköpfen und Schwindlern bestehen.

Aber dass man - und nun hören Sie gut zu - dass man doch seine eigene Network-Firma in Internet gründen solle. Er könne dabei übrigens als „Internet-Profi“ hilfreich zur Seite stehen - gegen Gebühr, versteht sich.

Und es sind noch ein paar weitere lustige Dinge auf diesen Seiten zu finden:

1. Die allgegenwärtigen „Google-Adwords“ - sozusagen der „McDonalds der Kleinanzeigen“.

Mit welchem Thema der Inhaber der o.g. Seiten hier ein paar Cents hinzuzuverdienen versucht?

Sie ahnen es - mit Anzeigen für Network Marketing . . .

2. Das Hauptgeschäft dieses netten Herrn soll jedoch etwas ganz Anderes sein, wie er uns wissen lässt: Das Verfassen von „zugkräftigen“ Werbetexten. Ob er seine potenziellen Kunden darin wohl auch als Dummköpfe und Schwindler bezeichnet?

Nun haben wir Networker nach etwa 10-jährigem Einsatz des Internet, sowie nach wilden Konkurrenzschlachten und

gegenseitigen Abwerbeversuchen endlich zwei Dinge gelernt:

- Zum einen, dass es auf die Schaffung von persönlichen Beziehungen und die Pflege von persönlichen Kontakten ankommt - nicht auf kurzfristige Informationsschleuderei.

- Zum anderen, dass wir uns nur selbst schaden, wenn wir unsere Konkurrenz schlecht machen.

Und nun kommt im Jahr 2006 jemand daher, der uns wieder einmal eine wundervolle Botschaft aufzuwärmen versucht. Eine Botschaft, die schon zu Beginn der Neunziger einen Flop nach dem anderen produziert, Hunderte von Network-Firmen in den Bankrott getrieben und Zigtausende Networker aufgeben lassen hat, nämlich:

- Verstecken Sie sich hinter Ihrem Computerbildschirm, statt die Fähigkeit zu entwickeln, Menschen für sich zu gewinnen. Geben Sie mir Geld und ich helfe Ihnen dabei, dass Sie sich einer Illusion hingeben können: Der Illusion, erfolgreich zu werden, indem Sie sich um das Gespräch mit anderen Menschen drücken.

- Machen Sie Ihre Mitbewerber schlecht und versuchen Sie dadurch, Ihre Unfähigkeit zu kaschieren, eigene Erfolge zu erzielen

Ich glaube, ich spare mir die Stellungnahme zu diesen etwas unausgereiften Gedanken - auch wenn mich Herr R.S. darum gebeten hat.

„Ja, aber Robert - da müssen Sie

doch gegen vorgehen! Das ist doch Rufschädigung!“

Glauben Sie das wirklich?

Sehen Sie, ich halte es mit Errol Flynn, der einmal gesagt haben soll: *„Es ist mir egal, was die Leute über mich sagen - solange sie meinen Namen richtig schreiben.“*

Und was die „Rufschädigung“ angeht - nun ja :-)

Okay - lassen Sie uns also die für unwichtigen Punkte des heutigen Newsletters zusammenfassen:

1. Wer sich einen feuchten Kehricht um die Meinung anderer Leute schert, hat trotzdem gute Chancen, erfolgreich zu werden - die Beatles sind nicht das einzige Beispiel.

2. Wie wird es Ihnen gehen, wenn Sie 64 sind? Werden Sie - weil Sie die Fähigkeit einer Gabi Steiner oder eines Patrik König entwickelt haben - über einen großen Freundeskreis verfügen? Oder wird es Ihnen so gehen, wie man es von Paul McCartney berichtet?

Und den Schlaubergern, die denken *„Wenn ich soviel Geld hätte wie der, brauche ich keine Freunde!“*, sei gesagt: Ohne die Fähigkeit, Freunde zu gewinnen, werden Sie im Network Marketing nicht einmal einen Bruchteil von Paul McCartneys Vermögen besitzen

Falls Sie sich gerade denken *„Oh, bis ich 64 bin, ist noch*

jede Menge Zeit!“, sollten Sie sich an John Lennon erinnern - den Bandkollegen von Paul McCartney. Er ist nicht einmal 44 Jahre alt geworden . . .

3. Wenn Sie auf widersprüchliche oder negative Dinge bezüglich Network Marketing stoßen, stellen Sie sich einfach die Frage:

„Warum sagt dieser Mensch, was er sagt?“

In vielen Fällen werden Sie auf die Erkenntnis stoßen, dass jemand lediglich seine eigenen Pläne vorantreiben will, ganz bestimmt jedoch nicht in erster Linie daran denkt, Ihnen zu helfen.

Und was eine solche Aussage für Sie wert ist, oder vielmehr - wie teuer diese für Sie werden kann, können Sie sich leicht selbst ausrechnen.

4. Es macht sich nicht gut, die Namen seiner Mitbewerber in den Schmutz zu ziehen - vor allem dann nicht, wenn man auf diese Weise seine eigenen Produkte verkaufen will. Denn andere Menschen merken, was man dabei tatsächlich im Schilde führt. Lassen Sie sich nicht auf dieses Spiel ein.

Gönnen Sie anderen Menschen ihren Erfolg, aber . . .

. . . . seien Sie selbst besser!

Viel Erfolg wünscht Ihnen

Ihr Robert Pauly

PS: Interesse an der neuen Interview-Ausgabe von „Network Marketing: Aus der Praxis - für die Praxis“? Dann klicken Sie hier:

www.mlm-coach.de/ausderpraxis2/

Ein Service von Robert Pauly - Marketingcoach
für Networker.

© Robert Pauly • www.mlm-coach.de
• Fon: +49-(0700) 65626224 •

Spezielle Angebote finden Sie unter
www.mlm-training.com/shop