



TODD BURRIER

Führen mit Herz

Erfolgsprinzipien für wahres
Leadership im Network Marketing

Copyright © 2015 Todd Burrier, Ingo Fechner

Titel der amerikanischen Originalausgabe: „Leading with Heart - Powerful Wisdoms for lasting leadership in Network Marketing“

Aus dem Englischen von Katrin Seewaldt und Ingo Fechner

Alle Rechte vorbehalten, insbesondere das Recht zur Übersetzung in Fremdsprachen. Nachdruck oder Reproduktion, Vervielfältigungen jeglicher Art, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Autors oder des Verlags.

Verlag: Ingo Fechner Verlag, Lindenstr. 22, 79194 Gundelfingen

Umschlaggestaltung: Claudia Fechner

1. Auflage Januar 2016, Printed in EU

Bildnachweis: Titelbild – © eugenesergeev – fotolia.com

Hinweis: Die in diesem Buch beschriebenen Prinzipien haben bereits vielen Menschen zum Erfolg verholfen, dennoch können weder der Autor, noch der Verlag dafür garantieren. Erfolg ist immer auch individuell und hängt von vielen Faktoren ab. Eine Haftung, gleich welcher Art und welchen Umfangs, die aus diesen Inhalten abgeleitet werden könnte, wird ausdrücklich ausgeschlossen.

Das Buch ist in deutscher und englischer Sprache erhältlich.

www.balance-tools.de

www.toddburrier.de

ISBN 978-3-9814128-4-0

Inhaltsverzeichnis

Einleitung.....	7
Leadership – es ist Ihre Wahl!	13
Führen durch Dienen	15
Verdienen Sie sich die Chance zu führen!	18
Glaubwürdigkeit kann man nicht vortäuschen	21
Der Motor der Glaubwürdigkeit.....	23
Wie Einfluss entsteht	27
Was zum Einfluss dazu gehört	29
Im Fokus.....	31
Charaktereigenschaften.....	34
Kenne deine Stärken und zeige deine Schwächen	36
Die Kommunikationslücke schließen	42
Bewusstsein der Fülle.....	47
Ohne Vergebung geht es nicht weiter	49
Die drei Bereiche	52
Abschalten.....	56
Tschuß Ausreden	59

Damit Vertrauen nicht verloren geht	61
Proaktiv oder reaktiv arbeiten	66
Unterstützung richtig aufteilen	68
Zeiteinteilung mit Pareto.....	70
Zeit für neue Kontakte.....	73
Kommunikation mit dem Team.....	75
<i>Am</i> oder <i>im</i> Geschäft arbeiten	78
Gehen Sie klug mit Ihren Finanzen um.....	82
Die echten Beweggründe	84
Stellen Sie die richtigen Fragen.....	87
Mit dem richtigen Maß unterstützen.....	90
Geduldig frustriert sein.....	94
Die Kraft der Anerkennung	100
Behalten Sie Ihre alten Schuhe.....	103
Seien Sie ein „CEEO“	105
Es geht nicht um Motivation.....	111
Leadership Coaching.....	116
“Das funktioniert ja doch nicht”	120

Vergleiche ziehen – ein zweischneidiges Schwert	123
Umgang mit Konflikten	126
Schützen Sie Ihr Geschäft mit dieser Erkenntnis.....	131
Team Spirit.....	136
Das Unsichtbare sehen	139
Sie haben keine Kontrolle	142
Führen in Wachstumsphasen.....	145
Führen durch Plateauphasen.....	151
Die Kristallkugel.....	156
Die richtige Zeit ist jetzt	161
Anhang: 12 Dinge zum Aufladen der eigenen Akkus.....	167
Referenzen.....	171

Einleitung

Ich begann meine Laufbahn im Network Marketing zwei Wochen vor der Geburt meines Sohnes. Mittlerweile ist er 26 Jahre. Wie schnell die Zeit verging. Ich kann kaum glauben, dass das schon so lange her sein soll. Wenn Sie mir damals bei meinem College-Abschluss erzählt hätten, dass ich später mal im Network Marketing Karriere machen würde, dann hätte ich Sie angesehen, als wenn Sie ein Alien mit zwei Köpfen wären. Obwohl, zuerst hätte ich wahrscheinlich erstaunt gefragt „was zum Himmel ist das denn?“. Und *nach* Ihrer Erklärung hätte ich Sie dann angeschaut, als wenn Sie ein Alien mit zwei Köpfen wären!

Der Gedanke, dass ich ein Unternehmer sein könnte mit einem Geschäft, in dem sich alles um das Kommunizieren und den Beziehungsaufbau mit Menschen dreht, war für mich nicht vorstellbar. Der schüchterne Typ mit wenig Selbstwertgefühl und null Disziplin, der bisher immer alles abgebrochen hatte, was er angefangen hatte, für den sollte das möglich sein? Der, der immer die Löcher in seinen Chuck Taylor Schuhen mit Isolierband flickte? Ja, das war wirklich eine groteske Idee, dass jemand sich so wandeln können sollte.

Und wenn Sie mir dann weiter prophezeit hätten, dass ich nicht nur eine Karriere im Network Marketing machen, sondern auch ein Lehrer und Leader sein würde, der auf Veranstaltungen vor mehreren Tausend Menschen spricht, dann hätte ich es absolut nicht glauben können. - Ich, der Typ, der so viel Angst hatte, vor anderen Menschen zu sprechen, dass er den Dekan des Instituts für Wirtschaft anbettelte, extra Englischstunden belegen zu können, nur

um nicht den Kurs in Public Speaking belegen zu müssen? Der, der sich nicht traute, überhaupt jemanden anzusprechen und lieber machte, was alle taten, um nicht aufzufallen? In diesem Moment hätte ich wahrscheinlich gar nicht mehr auf Ihre beiden Köpfe geschaut, sondern hätte mich vor Lachen am Boden gekrümmt. So wäre ich im Wortsinne auf dem „Boden der Tatsachen“ geblieben (wie die Dinge nun einmal sind) und in meiner damaligen Vorstellung meiner Möglichkeiten.

Doch es ist wirklich erstaunlich, welche Wendungen das Leben nehmen kann. Wie kam ich nun zu diesem Punkt, an dem ich heute stehe? Ich erzähle Ihnen die kurze Version. Nach dem College jobbte ich weiter als Barkeeper, weil ich es zuvor schon nebenbei tat und weil es mir Spaß machte. Ich hatte sowieso keine großen Ambitionen zu dieser Zeit. Nach einigen Jahren war es dann an der Zeit, doch mal einen „richtigen Beruf“ auszuüben, das zumindest meinte meine Mutter. Ich fing im Bereich Immobilien bei einer Bank an. Doch vier Jahre später verlor ich den Job und war ziemlich desillusioniert. Ich machte mich auf die Suche nach einer neuen Tätigkeit, denn meine Frau war mit unserem ersten Kind schwanger. Schließlich fand ich mich in einer Geschäftspräsentation für Network Marketing wieder. Es war nicht das erste Mal, dass mich jemand auf Network Marketing ansprach, aber dieses Mal war ich wirklich interessiert, mehr darüber zu erfahren. Das öffnete mir die Augen für eine wirklich große Chance, die ich dann auch ergriff. Über die Jahre hat mir das Network Marketing Business schließlich ein Leben ermöglicht, das ich mir in meiner Jugend nie erträumt hätte. Das bedeutet jedoch nicht, dass immer alles ganz leicht war. Alles Wertvolle bringt Herausforderungen mit sich! Aber es war wirklich

ein Segen für mich. Neben dem tollen Lebensstil, den die Sache mit sich brachte, entdeckte ich auch viele Dinge, die in mir schlummerten. Eine solche Entdeckung war meine Leidenschaft zu lehren – insbesondere Leadership, und am meisten Leadership im Network Marketing.

Ein erfolgreiches und nachhaltiges Network Marketing Business aufzubauen, bietet nicht nur die Möglichkeit, viel Geld zu verdienen, sondern auch die nötige Freizeit, all das zu tun, was man tun möchte. Für viele ist das DER Grund, warum sie sich für Network Marketing entscheiden, denn es gibt andere Dinge, die sie gerne in ihrem Leben verwirklichen möchten, ohne sich dabei um Geld sorgen zu müssen.

Doch zurück zu meiner Geschichte. Ich erarbeitete mir in meinem damaligen Network eine Führungsposition und machte viele Fehler. Deshalb begann ich Leadership zu studieren. Was ich lernte, testete ich sofort in der Praxis. Und wenn es funktionierte, gab ich es weiter. Ich setzte meine Weiterbildung fort und schloss mit einem Master in Betriebswirtschaft ab. Ich wurde immer öfter von kleinen und großen Firmen in den USA gebucht, um deren Mitarbeiter in Sachen Leadership zu schulen. Meine Seminare setzte ich im Bereich Network Marketing weltweit fort. Ich liebe es, das Leadershippotential in anderen Menschen zu fördern. Ich könnte das den ganzen Tag lang tun, und es fühlt sich für mich nur wie ein paar Stunden an. Mich fasziniert der Gedanke, dass möglicherweise bereits ein einziger Satz aus meinem Seminar oder eine kleine Erkenntnis, die jemand mitnimmt, dessen Leben verändern kann, das Leben seiner Familie, die Leben derer, auf die er Einfluss hat, deren Familien usw. Das erfüllt mich so sehr, dass ich kaum Worte dafür finden kann. Es gibt nichts, worin ich bisher größere

Zufriedenheit gefunden hätte, als anderen mit meinen Worten und Taten weiterzuhelfen. Im alten Testament heißt es: „Eine segnende Seele wird reichlich gesättigt, und wer anderen zu trinken gibt, wird selbst erquickt.“ (Sprüche 11:25)

Das bringt mich nun zu diesem Buch. Es gibt viele Bücher auf dem Markt, wie man ein Network Marketing Geschäft aufbaut. Mit Network Marketing meine ich hier alle verschiedenen Varianten und Bezeichnungen wie Empfehlungsmarketing, Multi-Level-Marketing, incl. Partyverkauf und Direktvertrieb. Natürlich gibt es Unterschiede zwischen diesen Formen, aber aus der Leadershipperspektive betrachtet, gelten überall dieselben „Regeln“. Über das Führen einer eigenen Network Marketing Organisation gibt es allerdings bisher nur sehr wenige Bücher. Je mehr die Idee in mir reifte, darüber ein Buch zu schreiben, desto klarer wurde mir: Ich muss es einfach tun. Es sollte übersichtlich sein, so dass Sie jederzeit Anregungen zu Ihrem jeweiligen Leadershipthema finden. Den Inhalt auf ein handliches Maß zu beschränken, war nicht leicht. Der Umfang könnte zehnmal so groß sein, aber es sollte ja kein überdimensioniertes Lehrwerk sein, sondern eine einfache Quelle der Inspiration.

Wo beginnt eigentlich die Entwicklung zur Führungspersönlichkeit? Es beginnt *in* Ihnen. Erwarten Sie nicht, dass Ihnen jemand folgt, wenn Sie nicht sicher sind, ob Sie sich *selbst* folgen würden. Der Prozess, sich zum Leader zu entwickeln, hat viele Facetten. Zunächst müssen Sie Führungsqualitäten in sich selbst *entwickeln*, dann im Außen *demonstrieren*, dass Sie ein Leader sind, und dann entscheiden andere, sich Ihnen anzuschließen, und dann müssen Sie *tatsächlich* führen.

Die einfache Wahrheit ist: Sie sind nur dann eine Führungspersönlichkeit, wenn andere sich Ihnen anschließen *wollen*.

Wenn Sie dieses Potential im Network Marketing entwickeln, dann ist dies die höchste Form des Leadership. Echtes Leadership bedeutet, dass es nur „freiwillig“ Folgende gibt. Zum Unterschied: Wir alle sind in einer Welt der Hierarchien aufgewachsen. Üblicherweise unterliegen wir den Weisungen derer, die eine höhere Position innehaben, und wir *müssen* deren Anweisungen folgen. So war es zu Hause als Kind, in der Schule, in unserem Beruf, bei den Behörden, beim Militär, in der Kirche und in vielen anderen Situationen. Die meisten Hierarchien sind pyramidal aufgebaut, wobei jeweils die nächst untere Ebene das tun muss, was die höhere vorgibt. Das ist unser allgemein akzeptiertes Modell des Zusammenlebens. Anders formuliert gibt es eine Autoritätsperson, deren Weisungen wir in einem bestimmten Umfeld unterliegen, egal ob wir immer der gleichen Meinung sind oder nicht, egal ob es uns gefällt oder ob wir gerade Lust dazu haben oder nicht. Wenn wir den Anweisungen nicht folgen, gibt es vorhersehbare Konsequenzen. Oft fühlt es sich deshalb so an, als hätten wir keine Wahl. Sind also diejenigen, deren Regeln wir befolgen müssen, automatisch Führungspersönlichkeiten? Nein.

Sie sind einfach nur in einer Autoritätsposition. Diese Personen *könnten* auch Leader sein, aber das wird nicht durch ihre Position bestimmt. Es zeigt sich vielmehr durch andere Faktoren, z.B. ob Personen unter ihnen in der Hierarchie so inspiriert werden, dass sie ihnen folgen *wollen*. „Wollen“ im Gegensatz zu „Müssen“ ist der entscheidende Unterschied. In Ihrem Network Marketing Geschäft *muss* Ihnen niemand folgen. Jeder ist sein eigener Chef. Die Leute

werden Ihnen nur insoweit folgen, wie sie glauben, dass dies der beste Weg ist, ihre eigenen Ziele zu erreichen.

Wenn Sie zum ersten Mal jemanden sponsern, dann werden Sie zunächst automatisch als Vorbild gesehen, denn Sie sind zumindest ein paar Tage länger dabei. Ihr neuer Partner wird Sie fragen, welches die nächsten Schritte sind und woher man bestimmte Informationen bekommt. Durch Ihre Position haben Sie eine gewisse Autorität. Sie sind der Sponsor, aber nicht die Führungsperson des Neuen. Es benötigt Zeit und Hingabe, um als Führungspersonlichkeit angesehen zu werden. Die dafür nötigen Schritte und Aspekte werden wir in diesem Buch gemeinsam durchgehen. Mein Ziel ist es, Ihnen einen präzisen Leitfaden zum Aufbau Ihrer Führungsqualitäten an die Hand zu geben, damit Ihr Geschäft auf ein Fundament gebaut ist, welches ein Leben lang Bestand hat.

Leadership – es ist Ihre Wahl!

Ist es möglich, ein großes Team aufzubauen, ohne Leader zu sein? Ich liebe es, auf Veranstaltungen diese Frage zu stellen, um dann die unterschiedlichen Reaktionen zu beobachten. Üblicherweise gibt es ebenso viel Zustimmung wie Kopfschütteln. Was ist also die Antwort? Ja, aber... Das Network Geschäft basiert auf Zahlen. Sie *könnten* einfach so viele Menschen sponsern, dass wahrscheinlich einige dabei wären, die vollkommen ohne Ihre Hilfe ein großes Team aufbauen würden. Also theoretisch ist es möglich, aber würden Sie es wirklich auf diese Weise versuchen wollen?

Möglicherweise würden Sie für eine gewisse Zeit gutes Geld verdienen, aber es wäre auch ziemlich einsam. Network Marketing ist ein Beziehungsgeschäft. Ohne gute Beziehungen gibt es keine Loyalität und deswegen auch keine langfristige Stabilität. Das Wichtigste in jedem Geschäft sind die Menschen und nicht die Produkte, der Marketingplan oder andere Merkmale der Firma. Die Partner würden das Unternehmen in schwierigen Zeiten scharenweise verlassen, wenn es keine verbindenden Beziehungen untereinander und zu den Führungskräften gibt.

Ein weiteres Argument gegen einen Geschäftsaufbau ohne Leadership ist, dass es sich leer anfühlt. Fragen Sie wahre Führungspersönlichkeiten in dieser Branche und Sie werden hören, dass es zwar toll ist, viel Geld zu verdienen, aber das Gefühl, im Leben anderer Menschen einen wirklichen Unterschied bewirkt zu haben, noch viel großartiger ist.

Es fühlt sich gut an, eine monatliche Bonuszahlung zu erhalten. Wenn die Summe groß ist, fühlt es sich besonders gut an. Doch dieses Gefühl hält nicht lange an, und das Geld ist schnell ausgegeben. Aber stellen Sie sich vor, was für ein Gefühl es ist, wenn Ihnen jemand mit Freudentränen in den Augen erzählt, welchen Unterschied Sie in dessen Leben und in dem seiner Familie bewirkt haben. *Dieses* Gefühl hält sehr lange an, es ist unglaublich erfüllend. Immer wieder, wenn Sie mit dieser Person in Kontakt sind, werden Sie es fühlen. Das ist der wahre Lohn, und den verpasst der auf sich fokussierte Networker vollkommen (Ich sagte nicht „der auf sich fokussierte Leader, denn ich glaube, das ist ein Widerspruch in sich!).



Fragen Sie wahre Führungspersönlichkeiten in dieser Branche, und Sie werden hören, dass es zwar toll ist, viel Geld zu verdienen, aber das Gefühl, im Leben anderer Menschen einen wirklichen Unterschied bewirkt zu haben, noch viel großartiger ist.



Sie entscheiden sich, eine Führungspersönlichkeit zu sein. Es ist keine einfache Wahl, das gebe ich zu, denn es ist mit großer Verantwortung verbunden. Aber die entstehenden Beziehungen und die bleibende positive Wirkung auf Ihr Geschäft und Ihr Leben, sind diese Mühen wert. Dies gilt für alles Wertvolle im Leben. Je mehr Sie geben, desto mehr werden Sie zurückbekommen. Je mehr Anstrengungen Sie unternehmen, desto mehr Freude werden Sie erleben. Wenn Sie ein großes Team für Ihr ganzes Leben aufbauen

wollen, dann müssen Sie sich entscheiden, eine Führungspersönlichkeit zu werden. Die gute Nachricht ist, dass Sie das wirklich *können*. Nicht Ihre DNA bestimmt, ob Sie das können oder nicht. Die Entscheidung liegt nur bei Ihnen. Sie werden dabei Ihren eigenen Stil entwickeln, bedingt durch Ihre Gaben. Sie werden lernen, Ihre Stärken bestmöglich einzusetzen. Und Sie werden lernen, Ihre Schwächen zu kompensieren. Alle Leader haben Stärken und Schwächen.

Ihre Entscheidung ist der erste Schritt, ein wirklicher Leader zu *sein*. Von nun an ist es nur eine Frage der Zeit und Ihrer Bemühungen. Alle Leader werden geboren, aber nicht als fertige Führungskräfte, sondern sie haben sich eines Tages dafür entschieden.

Sind Sie bereit, diese Entscheidung für sich selbst zu treffen?

Führen durch Dienen

Die Chance, Führung zu übernehmen, ist eigentlich die Chance zu dienen. Echtes Leadership bedeutet, anderen zu dienen bzw. andere zu unterstützen. Das zeigt sich besonders bei Führungskräften in Freiwilligenorganisationen. Und das trifft auch aufs Network Marketing zu. Es gibt den Ausspruch „Um auf höchster Ebene zu führen, muss man bereit sein, auf unterster Ebene zu dienen“. Genau das ist nötig, wenn es darum geht, Menschen zu führen, die freiwillig dabei sind. Eine echte Führungskraft im Network Marketing macht keine Unterscheidung, wieviele Ebenen (Level) tief sich ein

Teampartner in der eigenen Organisation befindet, sondern es zählt für ihn nur, ob derjenige Unterstützung benötigt. Und dann gibt er diese auch. Denn er weiß, dass die Unterstützung für einen letztlich allen zu Gute kommt. Ich habe viele Fälle in meiner Networker Karriere erlebt, in denen Menschen von „sogenannten Führungskräften“ ignoriert wurden, weil sie in einer zu tiefen Ebene im Team waren. Ich habe bereits Menschen in aller Welt aus anderen Teams (Sideline) unterstützt, weil deren Upline „Leader“ nicht auf ihre Anrufe reagiert hatte. (Immer wenn ich das Wort „Leader“ in Anführungszeichen setzte, dann meine ich damit, dass es NICHT WIRKLICH ein Leader ist!) Wie kann man jemanden ignorieren, der gerne Unterstützung hätte? Das verstehe ich nicht. Führungspersönlichkeiten unterstützen immer, wenn sie die Möglichkeit dazu haben.

Übrigens, falls Sie diese Philosophie noch nicht kennen: Man nennt es auch „Dienendes Führen“ (Servant Leadership). Einige der großartigsten Führungspersönlichkeiten in der Geschichte, die ein wirklich bleibendes Vermächtnis hinterlassen haben, waren dienende Führer. Denken Sie z.B. an Mutter Theresa und wieviele Menschen Sie zu ihren Lebzeiten positiv beeinflusste und wieviele Millionen noch nach ihrem Tod und in der Zukunft. Das soll nicht bedeuten, dass Sie auch in den Slums von Kalkutta leben sollen, aber es zeigt, wieviel unendliche Energie in einem dienenden Herzen liegt.

Autor und Leadership Guru Ken Blanchard sagt “Dienende Führer wollen einen Unterschied bewirken im Leben ihrer Partner und Freunde und dadurch die ganze Gemeinschaft beeinflussen.”* Das wiederum führt auch zu einem guten Leben für den Leader selbst!



“Dienende Führungskräfte wollen einen Unterschied bewirken im Leben ihrer Partner und Freunde und dadurch die ganze Gemeinschaft beeinflussen.”

- Ken Blanchard



Viele Menschen irren sich in der Annahme, dass man sich an die Spitze hocharbeitet, und weil man dann der große Leader ist, müssen alle tun, was man sagt. Das ist nicht im Entferntesten so. Diese Denkweise stammt aus dem früher bereits besprochenen Hierarchiedenken. Dienendes Leadership stellt die Hierarchie auf den Kopf. Der Führer steht unten und die Organisation wächst aus ihm heraus über ihn. Je größer sie wird, desto mehr kann sich der Leader einbringen.

Denn machen Sie sich bewusst: Jeder in der Organisation (downline) wählt es, an diesem Platz zu sein, und er wählt, ob er Ihnen folgt. Ihre Partner möchten ihre eigenen Ziele erreichen. Und wenn sie glauben, dass es mit Ihnen zusammen am besten geht, dann werden Sie Ihnen folgen. Aber sie sind nicht daran interessiert, Ihnen zu dienen. *Sie* müssen es tun. Machen wir ein Beispiel: Schafe dienen nicht dem Schäfer. Der Schäfer hat die Aufgabe und die Verantwortung, sich um seine Schafe zu kümmern. Sie als Führungskraft sind der Schäfer. Viele der einflussreichsten Networker sind dienende Führungspersönlichkeiten.

Denken Sie mal an die Führungskräfte, die Sie persönlich kennen. Welche davon sind Beispiel für dienende Leader?

Verdienen Sie sich die Chance zu führen!

Sie können sich also entscheiden, ein Leader zu werden, aber Sie können niemanden zwingen, Ihnen zu folgen. Diese Chance müssen Sie erst verdienen. Es ist, als ob Sie die Erlaubnis dafür erhalten. Leadershipexperte Max De Pree fasst es in seinem Buch „Die Kunst des Führens“ (Leadership is an Art) wie folgt zusammen: „Leader zu sein bedeutet vor allem, einen bedeutsamen Unterschied im Leben derer zu bewirken, die ihm die Erlaubnis und damit die Gelegenheit zur Führung gegeben haben.“* Wie können Sie sich also diese Gelegenheit verdienen?

Es wäre doch einfach, wenn Sie nur sagen müssten „Hey, ich bin der Richtige. Folge mir, und alle Deine Wünsche werden wahr!“ Das wird aber nicht passieren. Sie müssen sich diese Würde, dass man Ihnen folgt erst verdienen. Glaubwürdigkeit ist der Schlüsselfaktor. Sie können nicht einfach verkünden, dass Sie glaubwürdig sind, Sie müssen zeigen, dass Sie es sind. Wie der Redner und Autor John Maxwell bereits zutreffend sagte: „Glaubwürdigkeit ist uns nicht gegeben. Sie zu erhalten ist eine Errungenschaft.“



*„Leader zu sein bedeutet vor allem, einen bedeutsamen
Unterschied im Leben derer zu bewirken, die ihm die
Erlaubnis und damit die Gelegenheit zur Führung
gegeben haben.“ - Max De Pree*



Das Großartige ist, dass jeder heute beginnen kann, Glaubwürdigkeit zu entwickeln. Mein Freund Paul Welliver sagt "repetition, repetition, reputation." („Wiederholung, Wiederholung, Wiederholung, guter Ruf“). Ich weiß nicht, wo er es her hat, ich weiß nur, dass ich es zum ersten Mal von ihm gehört habe. Und ich habe es nie vergessen, denn genau das ist der Prozess, wie sich Glaubwürdigkeit aufbaut. Sie tun immer und immer wieder auf die richtige Art und Weise das Richtige und behandeln andere freundlich. Die Menschen merken (sich) das, und Sie beginnen einen guten Ruf zu bekommen, auf welchem Gebiet auch immer. Ein einfaches Prinzip!

Generell entsteht Glaubwürdigkeit aus der Kombination von praktischer Kompetenz in einem bestimmten Bereich UND einem guten Charakter. Benennen wir es anders: Kompetenz hat damit zu tun, WAS und WIE Sie etwas *tun* und Charakter bedeutet, wer Sie *sind*. Sie brauchen beides, um glaubwürdig zu sein. Im Network Marketing bilden Ihre Fähigkeiten im Geschäftsaufbau die Grundkompetenzen. Diese Kompetenzen aus „Die Methode“ sind Kontakte machen, Informationen weitergeben usw.

Wie bereits erwähnt benötigt man beides: Kompetenz und Charakter. Eines von beiden reicht nicht. Wenn ich Sie z.B. sponsere und ich der netteste Mensch bin, den Sie je getroffen haben, wenn ich aber vom Geschäftsaufbau keine Ahnung habe (Sie haben sich nur eingetragen, weil Sie die tolle Chance *trotz* mir sehen konnten), bin ich dann glaubwürdig in diesem Geschäft? Wenn ich andersherum mich mit dem Geschäft hervorragend auskenne, so dass Sie beeindruckt von meiner Präsentation sind, wenn ich Sie aber dann unter Druck setze und es scheint, dass ich mich nur um mich selbst

kümmere, bin ich dann glaubwürdig? Klarerweise nicht. Man braucht beides.

Je höher Ihre Glaubwürdigkeit in jedem Lebensbereich ist, desto mehr Chancen und Gelegenheiten bieten sich Ihnen. Je höher Ihre Glaubwürdigkeit im Network Marketing, desto mehr Chancen zu führen werden Sie bekommen.

Denken Sie mal an die Chancen und Gelegenheiten, die Sie in Ihrem Leben bisher erhalten haben. Haben sich diese ergeben, weil Sie auf eine Art und Weise Glaubwürdigkeit demonstriert haben?



Todd Burriers gesamtes Programm finden Sie unter

www.toddburrier.de

KOSTENLOS: Hol Dir Todds Audio Training "**27 Ansprachen, die sich beim Kontaktieren im Network Marketing in der Praxis bewährt haben**", sowie wöchentlich exklusive Artikel.

Balance Tools – Ingo Fechner

Bücher, ebooks, CDs, DVDs, Videos, Seminare, Vorträge, Newsletter

Im Onlineshop finden Sie auch Leseproben und Hörproben.

Gesundheit und Ernährung, Erfolg und Balance, Network Marketing



www.balance-tools.de

Die Methode



DIE METHODE – Einfach und mit Spaß ein Home Business für das ganze Leben aufbauen (Deutsche Version)

THE PROCESS – The fun and easy way to build a home business for life (Englische Version)

DE METHODE – Hoe je op een leuke en eenvoudige manier een inkomen voor het leven kunt opbouwen (Niederländische

Version)

IL PROCESSO – Un modo divertente e semplice per creare una fonte di guadagno per tutta la vita (Italienische Version)

Die Methode 2



Noch effizienter und erfolgreicher im Network Marketing arbeiten

Die Fortsetzung der Methode... Hier wird Todds bewährtes Konzept vertieft. Themen sind: Zeitplanung & Effizienz, das Ordner-System, die richtige Art der Zielsetzung, das Konzept der „Türen“, die Motivationsspirale, u.v.m.

Erfolgstipps vom Balanceprofessor



Sechs grundlegende Entscheidungen zum Erfolg – Entfalten Sie Ihr volles Potential im Beruf und im ganzen Leben (Audio CD)

„Sechs grundlegende Entscheidungen zum Erfolg“ ist eine inspirierende Anleitung für jeden, der mehr im Leben erreichen möchte. Es ist wirklich möglich, Erfolg zu „wählen“! Auf dem Weg zu großartigen Leistungen stehen Schritte wie Zielsetzung und Planung, Durchführung und Beharrlichkeit. Was auch immer Sie erreichen möchten, Sie werden Herausforderungen und Probleme meistern müssen. Je größer Ihr Ziel ist, desto größer werden auch die Herausforderungen und die Hürden sein. Ob Sie am Ende als Sieger dastehen, hängt grundlegend von den Entscheidungen ab, die Sie auf Ihrem Weg treffen. Jeder kann erfolgreich sein. Folgen Sie diesen fundamentalen Erfolgsgesetzen und würdigen Sie jeden einzelnen erfolgreichen Schritt.

Hörprobe: <http://www.youtube.com/user/BalanceTools>

6 Decisions for Success - An audio guide for achieving excellence in work and life (englische Version)

Todd live auf CD und DVD



Todd live in Berlin – Mai 2012 (Audio-CD)

Viele Tipps Praxis-Tipps, für den Erfolg im Network Marketing, u.a. richtige Kommunikation, Umgang mit Frustration, Zeiteinteilung, Momentum, andere ermutigen u.v.m.



Basisaktivitäten und Leadership-Fähigkeiten für den Erfolg im Empfehlungsmarketing (DVD)

Inhalt u.a.: Die Namensliste als Zielscheibe, Kontaktverwaltung mit 4 Ordnern, Aktivitäts-Ziele, Führen durch Vorbild, Wie baut sich Glaubwürdigkeit auf, Die Fünf Gruppen von Interessenten u.v.m.