

Stephen R. Covey

Die 7 Wege zu effektivem Network- Marketing

Zweisprachig
Deutsch-Englisch

Vom Autor
des Management-
klassikers
Die 7 Wege zur
Effektivität



FranklinCovey

GABAL

Stephen R. Covey

DIE 7 WEGE ZU EFFEKTIVEM NETWORK-MARKETING

Aus dem Amerikanischen von Nikolas Bertheau



Die amerikanische Originalausgabe „The 7 HABITS of Highly Effective Network Marketing Professionals“ erschien 2009 bei FranklinCovey Company
Copyright © 2009 FranklinCovey Company

All rights reserved. No part of this work may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying and recording, or by any information storage or retrieval system.

FranklinCovey and the FC logo and trademarks are trademarks of FranklinCovey Co. and their use is by permission.

Bibliografische Informationen der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet unter <http://dnb.d-nb.de> abrufbar

ISBN 978-3-95623-153-7

Lektorat, Satz und Layout: Dr. Sandra Krebs, GABAL Verlag GmbH, Offenbach
Covergestaltung: Martin Zech Design, Bremen | www.martinzech.de

Copyright © der Originalausgabe 2009 by FranklinCovey Co.

Copyright © 2015 by GABAL Verlag GmbH, Offenbach

Alle Rechte vorbehalten, Vervielfältigung, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages.

www.gabal-verlag.de
www.franklincovey.de
www.franklincovey.ch
www.franklincovey.at

Einführung

Dr. Stephen R. Covey präsentiert die 7 Wege zu effektivem Network-Marketing. Dieses Programm basiert auf dem internationalen Bestseller Die 7 Wege zur Effektivität und auf Dr. Coveys Berufserfahrung als international anerkannter Berater und Experte in Fragen der Unternehmensführung. In diesem Beitrag präsentiert Dr. Covey Einsichten aus den 7 Wegen, die nicht nur Ihnen selbst zu größerem privatem und beruflichem Erfolg verhelfen, sondern auch Ihrer Organisation den Weg zum Gipfel des Erfolgs ebnen werden. Gegen Ende der Präsentation werden wir Dr. Covey fragen, wie Sie mithilfe der 7 Wege Ihre Effektivität im Network-Marketing steigern können.

*

In den 40 Jahren, die ich bereits mit Menschen aus aller Welt zusammenarbeite, haben mich Network-Marketer häufig ganz besonders beeindruckt. Es handelt sich dabei um leidenschaftliche Personen, die für Unternehmen tätig sind, deren Produkte und Dienstleistungen auf die Bedürfnisse der Menschen abgestimmt sind. Sie sind fasziniert von ihren zukünftigen Möglichkeiten und der Aussicht auf eine größere zeitliche und finanzielle Freiheit. Es sind Menschen, die Balance in ihr Leben bringen wollen und die bereit sind, für diese Balance hart zu arbeiten.

Was mich noch mehr fasziniert, ist der Umstand, dass jeder, der in das Network-Marketing einsteigt, dies mit den gleichen Chancen tut. Niemand wird hier aufgrund seines Alters, seiner Herkunft, seiner Rasse, seiner Bildung oder seiner finanziellen Situation diskriminiert. Und wer anderen hilft, eine Stufe höher zu kommen, wird dafür von der Branche belohnt. Ich empfinde dieses Geschäftsmodell als höchst inspirierend.

In meinen Gesprächen und im Rahmen meiner Arbeit mit zahlreichen Vertretern der Network-Marketing-Branche tauchten einige Themen immer wieder auf. Häufig werden Fragen wie die folgenden an mich gerichtet:

- Ich habe mal mehr und mal weniger Erfolg. Wie kann ich konstante Ergebnisse erzielen?
- Wie kann ich meine Mitarbeiter zu Spitzenleistungen motivieren?
- Wie überwinde ich meinen Widerwillen, Menschen anzusprechen? Mir kommt es so vor, als träfe ich überall auf Ablehnung.
- Es gibt immer so viel zu tun, und nie reicht die Zeit! Wie kann ich starke Beziehungen zu meinen Teamkollegen und zu meiner Familie pflegen, ohne mich dabei aufzureiben?

Herausforderungen wie diese lassen sich in einer einzigen großen Herausforderung zusammenfassen: Wie mache ich aus mir einen effektiven Network-Marketer, anstatt mich immer nur im Kreis zu drehen, meine Zeit zu verschwenden und mich an Hoffnungen zu klammern, ohne wirklich etwas zu bewegen?

Meine Erfahrung hat mich gelehrt, dass die 7 Wege alles beinhalten, was es zur Effektivität braucht, und dass ein fundamentaler Wandel im Denken nur möglich ist, wenn wir

die 7 Wege auch wirklich leben. Wege oder Gewohnheiten sind Verhaltensmuster, die aus drei sich überlappenden Komponenten bestehen: Wissen, innerer Einstellung und Fähigkeiten. Weil diese drei Komponenten nicht angeboren sind, sondern erlernt werden müssen, bilden sie unsere zweite und nicht unsere erste Natur. Folglich sind wir für unsere Gewohnheiten selbst verantwortlich. Die Wege, die zur Effektivität führen, lassen sich ebenso erlernen, wie sich die Wege, die zur Ineffektivität führen, »verlernen« lassen.

Wenn Sie Network-Marketing wirklich effektiv betreiben wollen, benötigen Sie eine neue Ebene des Denkens, die auf den Prinzipien des effektiven persönlichen Managements basiert; nur so können Sie diese Herausforderung meistern. Sie müssen beim Charakter ansetzen und »von innen nach außen« gehen. »Von innen nach außen« bedeutet, dass Sie bei sich selbst beginnen, beim innersten Teil Ihrer Person, Ihrem Charakter.

Wenn Sie Schulungen zum Thema Geschäftsgründung besuchen, lernen Sie im Wesentlichen Fähigkeiten und Techniken, die ohne Zweifel nützlich sind. Was jedoch den mittelmäßigen Network-Marketer von dem effektiven unterscheidet, sind nicht nur die Fähigkeiten im Kopf. Effektivität beginnt im Herzen. Solange ich versuche, mithilfe von Techniken und Taktiken andere Menschen dazu zu verleiten, das zu tun, was ich will – besser zu arbeiten, mehr Motivation zu zeigen und mir und einander wohlgesonnen zu sein –, während mein Charakter fundamentale Schwächen wie Doppelzüngigkeit oder Unehrllichkeit aufweist, kann ich langfristig nicht erfolgreich sein. Solange wenig oder kein Vertrauen besteht, fehlt die Basis für den dauerhaften Erfolg. Ein guter Charakter ist schlicht durch nichts zu ersetzen.

Den eigentlichen Kern einer jeden dieser Gewohnheiten bildet ein Prinzip. Prinzipien sind Naturgesetze. Dieser Zusammenhang ist extrem wichtig. Sie können diese Gewohnheiten nicht vorspielen. Sie müssen den vollen Preis dafür entrichten. Sie können echtes Wachstum und echte Entwicklung nicht vortäuschen. Wir haben es hier mit Prinzipien, mit wahren Dingen zu tun. Der Schlüssel liegt darin, dass wir unsere Werte, unsere Gewohnheiten und unser Verhalten mit Prinzipien in Einklang bringen.

Ein weiterer wichtiger Begriff für unsere Diskussion ist das »Paradigma«. Mit Paradigma meine ich ein mentales Bild, das wir uns von den Dingen da draußen machen. Das sind die Bilder von der Realität, die wir in unserem Kopf herumtragen, und sie wurzeln in unserer Herkunft und in unseren Erfahrungen. Wenn Sie Ihr Network-Marketing starten, sind Sie verständlicherweise etwas unsicher und orientierungslos. Da hilft es, mit effektiven Paradigmen zu beginnen. Selbst altgediente Network-Marketer können von einer Überprüfung ihrer Paradigmen profitieren. Solange wir uns lediglich kleinere Veränderungen wünschen, genügt es, wenn wir an unserem Verhalten arbeiten. Wünschen wir uns jedoch Veränderungen, die einem Quantensprung gleichkommen, müssen wir an unseren grundlegenden Paradigmen arbeiten.

Effektive Network-Marketer arbeiten zuerst an sich selbst. Sie praktizieren die ersten drei der 7 Wege. Der 1. Weg bedeutet: Sie sind pro-aktiv. Mit Initiative und Einfallsreichtum setzen sie Dinge um. Der 2. Weg bedeutet: Sie haben schon am Anfang das Ende im Sinn. Sie haben eine klare Vorstellung davon, wer sie werden wollen, und diese Vorstellung leitet sie in allem, was sie Tag für Tag tun. Der 3. Weg bedeutet: Sie tun das Wichtigste zuerst. Sie machen ihre wahrhaft wichtigen Ziele zur Richtschnur ihres Tuns und lassen sich nicht von weniger wichtigen Sorgen ablenken.

Nur wenn Network-Marketer sich selbst effektiv managen, sind sie in der Lage, auch ihre Teams effektiv zu managen. Sie praktizieren die Wege 4, 5 und 6, die die Essenz der effektiven Teamführung darstellen. Der 4. Weg bedeutet: Sie denken Gewinn/Gewinn. Sie haben kein

Problem damit, ihr Team zu motivieren, weil sie wissen, wie sie jedem Beteiligten zu seinem »Gewinn« verhelfen – der neuen Vertriebskraft, der Unternehmenszentrale und sogar dem Endkunden. Der 5. Weg bedeutet: Sie versuchen erst, zu verstehen, und dann, verstanden zu werden. Sie sind hervorragende Zuhörer und nehmen die Bedürfnisse und Sorgen ihrer Kunden und Teamkollegen wirklich ernst. Der 6. Weg bedeutet: Sie schaffen Synergien. Sie wünschen sich reiches und vielfältiges Feedback von oben und von unten. Sie suchen ununterbrochen nach Möglichkeiten, wie sie das, was sie tun, besser machen können.

Und dann praktizieren effektive Network-Marketer auch noch den 7. Weg: Sie schärfen die Säge. Sie verbessern sich kontinuierlich selbst, sodass sie auf die Menschen um sie herum einen immer stärkeren und besseren Einfluss ausüben können.

Lassen Sie uns jetzt die 7 Wege genauer unter die Lupe nehmen.