



Profi-Tipps – Nr 67

„Durchhaltevermögen.“

von André Göttler

Hallo liebe Networkerin, hallo lieber Networker.

Ich habe heute eine Geschichte gelesen, die es mir wieder bewusst gemacht hat, wie wichtig es ist, im Network Marketing auch durchhalten zu können.

Sie beschreibt einen Goldgräber, der eine kurzweilige Goldader entdeckt hatte. Da er eine geologische Regel nicht kannte, hatte er aber nicht richtig weitergegraben und seine Ader „versiegte wieder“. Niedergeschlagen verkaufte er die Grabestelle. Der neue Eigentümer holte sich erst den Rat eines Experten ein und grub in einer anderen Richtung - nur einen Meter von der ursprünglichen „versiegten“ Stelle entfernt – weiter und stoß auf eine millionenschwere Goldader.

Im Network Marketing verhält es sich manchmal ähnlich. Es kommt einfach vor, dass man zeitweise auch einmal einen Misserfolg einstecken muss und sich dann niedergeschlagen fühlt. Dennoch sind die Gewinner, die Menschen, die den Mut haben immer weiter und weiter zu machen.

Es muss nicht immer so sein - aber nach einer Niederlage werden meistens wesentlich größere Erfolge geschaffen. Auch ich musste nach einigen Jahren meiner MLM-Karriere eine sehr große Niederlage hinnehmen. Aber eins stand für mich immer fest: Aufgeben kommt einfach nicht in Frage. Ich habe damals einfach weitergemacht und konnte nach der Niederlage sehr schnell endlich das verdiente passive Einkommen genießen.

Weiterhin kenne ich einige sehr große Führungskräfte, denen es ähnlich erging. Von einer Führungskraft weiß ich es, dass ein

erheblicher Teil ihrer Struktur wegbrach und sie daraufhin noch mal neu anfangen musste. Heute genießt diese Führungskraft ein ausgezeichnetes Einkommen. Es ist viel mehr als sie sich damals – kurz vor dem Zeitpunkt der Niederlage - hätte je erträumen können. Von einem anderen weiß ich es, dass er seinen Kunden - aus einer Krise heraus – einfach nach Empfehlungen gefragt hat und etwas länger sitzen geblieben ist. Aus diesen Empfehlungen sind wieder neue Kunden und Partner entstanden und erst in der zwölften Verkettung hat er seine bisher größte und stärkste Führungskraft kennen gelernt. Hätte er damals nach der Krise aufgegeben und den Kundentermin nicht mehr wahrgenommen, würden ihm heute mehrere Millionen Euro an Einkommen fehlen.

Die Kunst des Erfolgs ist es, nach einem „Nein!“ oder einer Niederlage trotzdem an sein Geschäft zu glauben.

Ich glaube Niederlagen gehören einfach zum MLM mit dazu. Die Frage ist nur, ob wir das Durchhaltevermögen haben, weiter in unserer Goldmine zu schürfen und zwar solange bis wir am ersehnten Ziel angekommen sind.

In diesem Sinne: Viel Spass beim Schürfen und vor allem ein frohes Osterfest!

Wir hatten übrigens zu Weihnachten einen Newsletter, der hieß: „Umsatz über Weihnachten“. Er lässt sich teilweise auf das Osterfest übertragen – Hier ist der Link zum Newsletter: <http://erfolg-mlm.com/?p=112>

Ihr André Göttler

<http://www.mlm-soforthilfe.de>

<http://www.go-diamond.net>