

# Bringen Sie Ihren **ersten Kreis** in Schwung

*Die Grundlage für das Duplizieren  
im Network Marketing*



SIE

LESEPROBE

**RANDY GAGE**



# **Bringen Sie Ihren ersten Kreis in Schwung:**

*Die Grundlage für das Duplizieren  
im Network Marketing*

**Randy Gage**

Copyright © MMXI by Gage Research & Development Institute,  
Inc. & Prime Concepts Group, Inc.

Copyright der deutschen Ausgabe © 2012  
bei Life Success Media GmbH

ISBN: 978-3-902114-57-0

Titel der amerikanischen Originalausgabe:

Making the first circle work  
the foundation for duplication in network marketing

Herausgegeben von:  
Life Success Media GmbH  
6020 Innsbruck, Austria

[www.mlm-training.com](http://www.mlm-training.com)

Alle Rechte vorbehalten. Jegliche Vervielfältigung oder Übertragung von Teilen dieses Buches in jedweder Form und mit jedweden elektronischen oder maschinellen Mitteln ohne schriftliche Genehmigung des Verlags ist unzulässig. Das gilt auch für Fotokopien, Aufzeichnungen sowie die Speicherung und Verarbeitung in Informations- und Abfragesystemen. Ausgenommen sind Rezensenten, die kurze Passagen von nicht mehr als insgesamt 250 Wörtern zitieren.

Gedruckt in der Europäischen Union

# **Widmung**

*Für Glen und Craig.*

*Ich danke euch für den Sandkasten,  
der mich wieder auf den Spielplatz  
zurückgebracht hat.*



# Inhaltsverzeichnis

<i>Widmung</i> .....	3
<i>Einleitung</i> .....	7
<i>Kapitel 1: Wo die Duplizierung zu Hause ist</i> .....	9
<i>Kapitel 2: Die Macht des Geistes</i> .....	13
<i>Kapitel 3: Das Richtige tun</i> .....	21
<i>Kapitel 4: Das Volumen steigern</i> .....	25
<i>Kapitel 5: Lassen Sie es Manna regnen</i> .....	31
<i>Kapitel 6: Die Hauptwurzel versorgen</i> .....	35
<i>Kapitel 7: Ihr eigener Ticketshop</i> .....	39
<i>Kapitel 8: Verkaufen statt ankündigen</i> .....	47
<i>Kapitel 9: Umgehen Sie die Stolperfallen</i> .....	55
<i>Kapitel 10: Stammesführer sein</i> .....	63
<i>Über den Autor</i> .....	74



# Einleitung

Während einer Tour durch Südamerika fand ich mich mit Jose Lopez in irgendeinem Flughafen wieder. Wir genossen unser Essen, das aus pechuga de pollo, frijoles und yucca bestand und sprachen über die Veranstaltung, bei der ich am Vorabend aufgetreten war.

Er meinte: „Dieses Training, das du da über den ersten Kreis abgehalten hast, würde sich prima für ein Buch eignen. Du solltest das aufschreiben.“ Ich erwiderte, dass ich bereits mehrere Bücher in Planung hatte. „Okay,“ fuhr er fort, „aber ich glaube, du hast da wirklich gute Ideen, und die Leute brauchen sie. Es gehört mit zum Wichtigsten, die Duplizierung richtig in Gang zu bringen.“

Je mehr ich über seine Worte nachdachte, umso richtiger erschienen sie mir ...

Viel zu viele Menschen suchen nach der Duplizierung an den falschen Orten, oder sie fragen sich, ob sie überhaupt existiert. Und dann geben sie fälschlicherweise ihrem Sponsor oder ihrem Team die Schuld für ihre nicht gerade optimalen Ergebnisse. Doch damit bleibt das wahre Problem unangetastet: Wir selbst bestimmen über die Atmosphäre in unserem Team und wirken als Vorbild für alle.

Da die menschliche Natur sich nicht verändert, scheint es so zu sein, dass um die 90 Prozent aller schlechten Verhaltensweisen dupliziert werden und lediglich 40 bis 50 Prozent der guten. Daher hat unser Verhalten an der Spitze der Organisation einen immensen Einfluss auf das

Geschehen auf den zahlreichen Ebenen unter uns. Von uns hängt die Teamkultur ab, und diese Kultur manifestiert sich entweder auf positive, oder auf negative Weise, doch sie manifestiert sich auf alle Fälle.

Darum soll es in diesem kleinen Büchlein gehen. Es enthält sinnvolle Vorschläge, wie Sie die Geschwindigkeit Ihres Rudels erhöhen, den Aufbau Ihres Teams steuern, die Grundprinzipien Ihrer Organisation festlegen und den Grad der Duplizierung auf den tieferen Ebenen bestimmen können.

Das ist der Kernpunkt, um den sich beim Network Marketing tatsächlich alles dreht: das Tao der Führung. Und wie bei allen anderen Beispielen wahrer Führungsqualitäten geht es nicht darum, anderen zu sagen, wie sie sich verhalten sollen, sondern einfach nur darum, das Verhalten, das wir bei anderen sehen wollen, selbst vorzuleben. Die erste Person, die wir führen müssen, sind wir selbst.

Ich hoffe daher, dass Sie die Entscheidung treffen, die Verantwortung für Ihr Geschäft zu übernehmen, und dass Sie damit aufhören, den Erfolg bei anderen Personen und an anderen Orten zu suchen.

Wenn Sie sich selbst dazu verpflichten, Ihren ersten Kreis so richtig in Schwung zu bringen, dann entscheiden Sie sich dafür, Ihren eigenen Erfolg zu erschaffen - nach Ihren eigenen Regeln.

Randy Gage  
Miami Beach, Florida  
Juli 2010

# **Kapitel 1**

## *Wo die Duplizierung zu Hause ist*

### **Das Gesetz des ersten Kreises**

Ich kann mich daran erinnern, wie ich mich bei meinem Sponsor einmal über mein Team beklagte. Die meisten meiner Leute waren einfach nur faul; sie brachten zu den Meetings keine Gäste mit und wollten lieber darauf warten, dass ihre eigenen Gruppen sie schon irgendwie reich machen würden. Ich fragte mich, warum sie nicht mehr wie ich sein könnten.

Aber da lag leider auch genau das Problem: Sie waren genau so wie ich.

Und genau das ist das Faszinierende an diesem wunderbaren und einzigartigen, doch zugleich auch verrückten und frustrierenden Geschäft, das wir Network Marketing nennen, denn alles, was wir tun, hat einen direkten Bezug zu diesem ersten Kreis – zu eben jenem, der mit „Sie“ beschriftet ist.

Dieser Blickwinkel ist heutzutage in unserem Geschäft allerdings nicht gerade sehr populär. Die ganzen binären, Matrix- und Quadra-Vergütungspläne haben mit Sicherheit in unserem Geschäft zu einem Anspruchsdenken geführt. Viele Leute betrachten den Spillover als so etwas wie ihr Geburtsrecht, und wenn ihr Sponsor nicht einen Gutteil ihrer Struktur für sie aufbaut, sind sie schnell mit Schuldzuweisungen für ihre mageren Ergebnisse an eben diesen

Sponsor zur Stelle. Andere wiederum schieben die Schuld ihrem Team in die Schuhe. Nichts ist leichter, als den Fehler bei anderen zu suchen und darauf zu bestehen, dass diese sich nicht genug angestrengen, um uns reich zu machen.

Aber selbstredend gibt es in unserem Geschäft keine Angestellten, und unsere Armeen bestehen aus lauter Freiwilligen.

Der Bonus, den Sie Monat für Monat erhalten, wird an Sie persönlich ausbezahlt und an niemand anderen. Sobald Sie das verinnerlicht haben, sind Sie zum Erfolg bereit. Hierfür müssen Sie in Übereinstimmung mit dem Gesetz des ersten Kreises handeln.

Es liegt in unserer Verantwortung, voranzugehen und den Weg zu prüfen, herauszufinden, was funktioniert und was nicht, und dann die Informationen an alle weiterzugeben, die wir ins Geschäft bringen. Wir sind eine einzigartige Mischung aus Mentor, Coach, Lehrer, Befehlshaber und Partner.

Die Menschen arbeiten nicht für uns, sondern sie arbeiten für sich selbst. Doch selbstverständlich wirken sich deren Aktivitäten auf unsere eigenen Resultate und auf unser Einkommen aus.

Das beste Training, das ich je für Network Marketing erhalten habe, stammte von außerhalb unserer Branche. Mehr als alles andere hat mir meine Tätigkeit als Vorsitzender eines Kirchengemeinderats und einiger Wohltätigkeitsorganisationen geholfen, denn überall dort hatte ich es mit Freiwilligenarmeen zu tun. Denn wenn man

niemanden einstellen oder feuern kann, dann ist man gezwungen, zu lernen, wie man andere inspiriert, wie man sie leitet und wie man mit ihnen partnerschaftlich auf ein gemeinsames Ziel hin zusammenarbeiten kann.

Genau hier müssen wir also ansetzen, denn all dies wird durch die Art und Weise bestimmt, mit der Sie Ihren ersten Kreis führen. Und der erste Kreis ist ja sowieso das einzige, was Sie wirklich kontrollieren können ...

Sie können zwar sagen, dass Sie diesen Monat zehn Personen einschreiben wollen, doch Sie haben darüber keine Kontrolle, denn jeder Interessent trifft selbst die Entscheidung, ob er letztendlich unterschreibt oder nicht. Sie können sich auch das Ziel setzen, bis zu einem festgelegten Zeitpunkt einen bestimmten Rang zu erreichen, doch auch hierüber haben Sie keine Kontrolle.

In diesem Buch soll es um die Dinge gehen, die in Ihrer Macht liegen. Das Paradoxe daran ist, wenn Sie Ihren eigenen Kreis unter Kontrolle haben, dann wirkt sich das auf alle anderen Kreise in Ihrer Organisation aus. Sie rufen ein bestimmtes Verhalten hervor, doch Sie tun dies, indem Sie selbst dieses Verhalten zuerst zeigen. Dadurch werden Sie zum Vorbild, das die Menschen dann gern duplizieren.

Mit der Zeit werden Sie dann begreifen, dass nicht Sie Ihr Network wachsen lassen. Sie regen das Wachstum Ihrer Vertriebspartner an, und diese bewirken dann das Anwachsen Ihrer Organisation. Aber alles beginnt bei Ihnen und mit Ihren Führungsprinzipien, Ihrem Führungsverhalten und Ihrer Führungskultur. Sind Sie bereit? Dann geht's jetzt richtig los ...

Die meisten Menschen suchen den Erfolg an den falschen Orten. Sie glauben, ihr Sponsor oder ihr Team wären dafür verantwortlich, dass sie ihre Ziele erreichen. In diesem Buch von Randy Gage werden Sie lernen, Ihren Erfolg in die eigenen Hände zu nehmen. Randy zeigt Ihnen, wie Sie Ihr eigenes Geschäft in Schwung bringen können, damit Ihre gesamte Organisation sich Ihr Verhalten zum Vorbild nimmt und es dupliziert.

Sie werden entdecken, wo die Duplizierung tatsächlich zu Hause ist und wie Sie sie zur Steigerung Ihres Umsatzvolumens und Ihrer Bonuszahlungen sowie zur Weiterentwicklung Ihrer Führungskräfte einsetzen können. Sie werden lernen, wie man echte Resultate erzielt. Angefangen bei der Versorgung der „Hauptwurzel“, über das Promoten von örtlichen Events und den Aufbau von Linien über weite Entfernungen, bis hin zum Beraten Ihrer Führungskräfte, werden Sie diese Ergebnisse in Ihrer Gruppe bis ganz nach unten fortpflanzen.

Randy hat wahrscheinlich mehr Network Marketing Millionäre retrainiert als irgendein anderer noch lebender Trainer. Jetzt können auch Sie sich seine kraftvollen Einsichten zu eigen machen um ein großes und erfolgreiches Network aufzubauen, das Ihnen über viele Jahre hinaus ein passives Einkommen beschern wird.

Dieses Buch ist vollkommen networkunabhängig und daher für jedes Unternehmen anwendbar. Geben Sie es an Ihr gesamtes Team weiter, damit sich die Duplizierung über viele Ebenen erstreckt!

Ein leicht verständliches Buch, um Wachstum in Ihr Network zu bringen.

**Bringen Sie Ihren ersten Kreis in Schwung**  
*Die Grundlage für das Duplizieren im Network Marketing*

 MLM-TRAINING.com

ISBN 978-3-902114-57-0



9 783902 114570