

DIE
BESTEN
NETWORKER
DER WELT

JOHN MILTON FOGG

John Milton, Fogg:

Die Besten Networker der Welt

ISBN 978-3-902114-70-9

Copyright © 2011 by John Milton Fogg Inc. dba.

All rights reserved.

Copyright © 2014 der deutschen Ausgabe bei
Life Success Media GmbH

Titel der amerikanischen Originalausgabe:

„The Greatest Networkers in the World“

Herausgegeben von:

Life Success Media GmbH

6020 Innsbruck, Austria

www.mlm-training.com

Dieses Buch sowie Teile oder Ausschnitte davon dürfen ohne schriftliche Genehmigung des Autors oder des Verlages nicht reproduziert, vervielfältigt, veröffentlicht oder öffentlich vorgeführt werden. Auch darf dieses Buch nicht in elektronische oder mechanische Medien gespeichert oder in solche übertragen werden. Ausgenommen sind Rezensenten, die kurze Passagen von nicht mehr als insgesamt 250 Wörtern zitieren.

Printed in Europe

INHALT

Vorwort	7
Ich habe einmal ein Buch geschrieben	
Einleitung	9
Mehr als nur ein Buch	11
Kapitel Eins	13
Nur nicht gleich aufgeben!	
Kapitel Zwei	23
Was aus dir wird, das zählt	
Kapitel Drei	33
Mein bestmögliches Leben führen	
Kapitel Vier	43
Hühnchen oder Held	
Kapitel Fünf	53
Das Geschenk des Network Marketing	
Kapitel Sechs	63
Ich bin Network Marketing	
Kapitel Sieben	73
Der entscheidende Moment	

Kapitel Acht	83
Etwas Bedeutendes bewirken	
Kapitel Neun	93
Alles, was du hast, ist genug	
Kapitel Zehn	103
Die Transformation des Network Marketing	
Kapitel Elf	113
Raus aus dem Einweckglas	
Kapitel Zwölf	123
Nur der Liebende ist mutig	
Kapitel Dreizehn	133
Entscheide dich für mehr	
Kapitel Vierzehn	143
Wie du etwas tust, ist, wie du alles tust	
Kapitel Fünfzehn	153
Menschenleben verändern	
Kapitel Sechzehn	163
Ich kann kraftvoll auf Menschen einwirken	
Kapitel Siebzehn	173
Spannendes Abenteuer	
Kapitel Achtzehn	183
Erfolg zur Gewohnheit machen	

Kapitel Neunzehn 193
Das grosse Ganze

Kapitel Zwanzig..... 203
Saat der Grösse

Kapitel Einundzwanzig 213
Wer führt die Führer?

Nachwort..... 223

Danksagung 225

John Fogg 227

VORWORT

ICH HABE EINMAL EIN BUCH GESCHRIEBEN

Der Beste Networker der Welt erzählte die inspirierende Geschichte eines jungen Mannes, der drauf und dran war, Network Marketing aufzugeben, und des Mentors, der sein Leben an einem einzigen bemerkenswerten Wochenende in eine völlig neue Richtung lenkte.

Mit über einer Million verkaufter Bücher ist dies eines der bekanntesten Werke der Network-Marketing-Branche und viele Menschen haben mir gesagt, dass es ihr Leben verändert hat.

Jetzt habe ich ein weiteres Buch geschrieben...

EINLEITUNG

Der Beste Networker der Welt war eine erfundene Geschichte. Dieses Buch ist anders.

Es ist eine Sammlung von wahren Geschichten über 21 ganz gewöhnliche Menschen, die ins Network Marketing einstiegen und damit Erfolg hatten – sogar sehr viel Erfolg... sie wurden Millionäre.

Keiner von ihnen hatte vorher Network Marketing gemacht.

Sie wussten nichts übers Geschäft – auch wenn manche von ihnen dachten, sie wüssten Bescheid.

Viele hatten Vorbehalte dagegen.

Die meisten von ihnen hatten Schwierigkeiten damit – früher oder später.

Network Marketing hat ihre Leben verändert.

Und sie alle wurden Millionäre.

Ihre klare Botschaft lautet:

„Wenn wir es können, kannst du es auch.“

Dieses Buch ist die beste Möglichkeit, die mir eingefallen ist, um Menschen darauf aufmerksam zu machen, dass man durch Network Marketing ein außergewöhnliches Leben führen kann.

Die unterschiedlichen Hintergründe hinsichtlich Herkunft, Erziehung, Schulbildung, Lebens- und Berufserfahrungen der Menschen in diesem Buch zeigen, dass Network Marketing die gleichste aller „*Chancengleichheiten*“ bietet.

In diesem Geschäft spielen Rasse, Geschlecht, Alter, Bildung, frühere Erfolge oder Misserfolge keine Rolle. Was hier zählt, ist die Offenheit fürs Lernen, die Entwicklung neuer Fähigkeiten, die innere und äußere Arbeit, die zu Erfolg führt, und das Lehren anderer, dasselbe zu tun.

Wer diese Dinge gut macht, findet darin das Potential zu persönlicher Erfüllung und zu einem außergewöhnlichen Einkommen.

Dies ist ein Buch über Möglichkeiten.

Die Ihren.

Danke, dass Sie es lesen.

Sie gefallen mir.

MEHR ALS NUR EIN BUCH

Dies ist ein relativ kurzes Buch mit nicht mehr als 227 Seiten. Wenn Sie einen langen Flug vor sich haben, lässt es sich prima „*im Fluge lesen*“. Es gibt vieles, was hier nicht erwähnt wird, aber hätte erwähnt werden können oder sollen.

Es gibt hier keine Bilder und keine Biografien der 21 Besten Networker. Doch ich könnte mir vorstellen, dass Sie gern mehr über jeden von ihnen wissen möchten. Und jeder von ihnen hat eine Menge von Materialien geschrieben oder aufgenommen, die Sie sicher wertvoll und nützlich finden werden.

„*Mehr als nur ein Buch*“ heißt, dass es eine Website gibt, die Ihnen all das bietet, was ich nicht auf diesen Seiten unterbringen konnte oder wollte. Keine weiteren Bedingungen, keine Gebühren; es ist eine reiche Fundquelle für die Leute, die dieses Buch lesen. Die Website finden Sie hier:

<http://www.mlm-training.com/networker>

KAPITEL

EINS

NUR NICHT GLEICH AUFGEBEN!

Jordan Adler wuchs in einer 92m² großen Wohnung in einem Arbeiterbezirk der südlichen Vororte von Chikago auf. Sein Vater war in der Werbebranche tätig. Seine Mutter war Hausfrau und kümmerte sich um ihn und seine beiden jüngeren Schwestern.

Obwohl Jordan in seiner Kindheit keine Unternehmer kennengelernt hatte – alle Leute in der Nachbarschaft waren Arbeitnehmer – stellte er immer wieder Limonadenstände auf und trug regelmäßig Zeitungen aus. Er bemühte sich immer, seine Zeitungsabonnenten besonders gut zu bedienen, damit er in den Schulferien mit größeren Trinkgeldern belohnt werden würde.

Jordan wurde Sportler – er machte Gymnastik und Leichtathletik – vor allem, weil er Spaß mit Freunden haben wollte. An der Highschool war er ein Partylöwe und Jordan gibt zu, dass er damals vieles getan hat, was er lieber nicht hätte tun sollen.

Sein Vater hatte sein Leben lang gespart, damit Jordan die Uni besuchen könne, doch bei einem Jahreseinkommen

von bestenfalls 28.000 Dollar konnte sein Vater für Jordan nur ein Jahr Ausbildung bezahlen.

**Wenn Jordan die Uni abschließen wollte,
musste er sich selbst durchboxen.**

Jordan besuchte die Universität von Illinois. Er wollte eigentlich in einen anderen Bundesstaat gehen, aber das hätte mehr gekostet. Er hatte keine Ahnung, was er als Hauptfach nehmen wollte, aber sobald er an der Uni war, lernte Jordan ein paar Jungs kennen, die „*wirklich cool*“ waren und ihn ins Fach Landschaftsarchitektur einführten. Sie spielten Frisbee im Hof und legten nachts Scheiterhaufen an. Für Jordan war das die Hauptsache.

Er fand einen Job als Nachtwächter und arbeitete von 23 Uhr bis 7 Uhr morgens. Um Unterkunfts-kosten zu sparen, übernahm er zudem Aufsichtspflichten im Studentenwohnheim. So finanzierte er sich sein Studium. Jordan arbeitete während der ersten drei Jahre äußerst fleißig in allen seinen Fächern, denn er wollte in seinem letzten Studienjahr all seine liebsten Wahlfächer belegen – Fitnessstraining, Gewichtheben und Gymnastik. Und das tat er auch.

Gleich nach dem Studium zog Jordan nach Arizona. Er hatte einen Koffer, eine Gitarre und 250 Dollar. Er kaufte sich ein kleines Zweitakt-Motorrad der Marke Yamaha, um von der Stelle zu kommen.

Seine erste Arbeit bestand darin, bei einem kleinen Unternehmen namens Cheap Skate Rollschuhe zu verleihen – das war die einzige Arbeitsstelle in seinem Leben, von der er gefeuert wurde. Jordan arbeitete auch im Fitnesscenter als Verkäufer. Das machte er etwa ein Jahr lang. Schließlich bekam er einige Aufträge in der Landschaftsarchitektur.

Jordan suchte stets nach Möglichkeiten, wie er dem „Hamsterrad“ eines achtstündigen Arbeitstages entfliehen könnte. Er wollte einfach nicht ewig die Anweisungen anderer befolgen. Er suchte in Kleinanzeigen nach Gelegenheiten und ging zu jenen Network-Marketing-Treffen, wo er sich bei verschiedenen Unternehmen einschrieb und Geld ausgab, das er eigentlich gar nicht hatte. Er gab sprichwörtlich „*seinen letzten Pfennig*“ dafür her.

Jordan stieg also bei einem Unternehmen ein, ging zu einigen ihrer Treffen, erzählte zwei oder drei Leuten von der Gelegenheit und bekam immer dieselbe Antwort: „*Nein.*“

Er dachte sich dann immer, mit dem Unternehmen oder dem Produkt stimme etwas nicht ... oder dass er es einfach nicht richtig machen konnte, und dann gab er auf.

**Jordan wiederholte dies 10 Jahre
lang mit 11 verschiedenen Unternehmen.
Doch er hatte sich grenzenlos in die Idee
des Network Marketings verliebt.**

1984 hatte Jordan seinen Beruf geändert und arbeitete nun für America West Airlines—eine kleine, neu gegründete Fluggesellschaft mit einem Flugzeug und 179 Mitarbeitern. Jordan war Nummer 180. Die Fluggesellschaft war sehr unternehmerisch, doch die Bezahlung war äußerst mager. Die Leute bekamen Aktienbezugsrechte und 12.800 Dollar pro Jahr.

Jordan begann im Kundendienst, machte aber viele verschiedene Arbeiten. Er war kurzzeitig Flugbegleiter, arbeitete in der Buchungsabteilung und sogar auf der Rampe. Die Fluggesellschaft wuchs auf über 15.000 Mitarbeiter an. Für Jordan war das ein Abenteuer und es machte ihm Spaß. Doch obwohl die Gesellschaft alles richtig zu machen schien

und bald für jedermann ein Begriff war, meldete sie 1992 Konkurs an.

Jordan hatte die Wahl: Er konnte entweder seine Leute entlassen und für die Hälfte der Bezahlung bleiben oder er würde seine Arbeit verlieren. Sein Gehalt wurde von 28.000 Dollar auf 14.000 Dollar halbiert.

Jordan hatte nicht das Selbstvertrauen, in die Welt hinauszugehen und sich eine andere Arbeit zu suchen. Seine Arbeit machte ihm Spaß, aber es wurde allmählich ziemlich unangenehm dort. Er blieb aber trotzdem.

Zu jenem Zeitpunkt schrieb sich Jordan bei seinem 12. Network-Marketing-Unternehmen ein. Er hatte mittlerweile begriffen, dass er unabhängig vom Unternehmen, bei dem er dabei war, persönlich 20-30 Leute einschreiben musste, um eine Person zu finden, die hinausgehen und ein großes Geschäft aufbauen würde.

Sein Gedankengang war folgender:

„Wenn ich ein paar Jahre lang konsistent den Plan verfolge, eine Person pro Monat einzuschreiben, werden einige dieser Leute tatsächlich etwas tun.“

Da gab es ein kleines Lokal an der Mill Avenue in Tempe, Arizona, mit dem Namen Coffee Plantation. Jordan setzte sich dort mit seinen Arbeitskollegen von der Luftfahrtgesellschaft hin, drückte ihnen einen Notizblock in die Hand und erklärte ihnen das Konzept, das das Unternehmen durchführte.

Jordan rechnete damit, dass er, wenn er das an drei oder vier Tagen pro Woche machen würde, pro Monat eine Person finden würde, die sich ihm anschließen würde. Wenn er das ein paar Jahre durchhalten würde, würde er 24 Leute

gesponsert haben. Das war also sein Ziel: eine Person pro Monat. Jordan zeigte während seiner Mittagspausen das Geschäft drei Leuten pro Woche, jeden Dienstag, Mittwoch und Donnerstag.

Jordan hatte keine persönliche Erfolgsgeschichte, als er begann—und das Unternehmen hatte nicht viel an Marketingmaterial erstellt—also erzählte er den Leuten einfach nur ein wenig über seinen Hintergrund und warum er Network Marketing so gut fand. Er konzentrierte sich auf den Wert des passiven Einkommens und dass man regelmäßig Geld bekommen würde, egal ob man selbst arbeitete oder nicht.

Jordan erklärte das Produkt (Telekommunikation) und sprach ein wenig darüber, wie es funktioniert und wie es den Leuten nützen würde. Er zeigte ihnen die Geschäftsgelegenheit, indem er Kreise zeichnete. Er hatte keine starke Upline, also gab es niemanden, mit dem er Dreiergespräche führen konnte. Jordan musste sich allein durchbeißen—und er redete einfach drauflos.

Als das Unternehmen wuchs, gab es immer mehr Erfolgsgeschichten zu erzählen und es wurden Veranstaltungen vor Ort organisiert. Jordan brachte Interessenten dorthin, denen er zuvor beim Mittagessen die Geschäftsidee vorgestellt hatte, und er setzte sich mit ihnen immer in die vordersten Reihen. Auch wenn er die Sprecher nicht kannte, tat Jordan so, als würde er sie kennen und stellte sie seinen Gästen vor.

Nachdem er das drei oder vier Monate lang gemacht hatte, wurden die Spitzenleute auf ihn aufmerksam, als *„jener Typ, Jordan Adler aus Arizona, der immer Gäste mitbringt und sie vorstellt.“*

Wenn es so etwas wie einen geborenen Networker gibt, so war es Jordan Adler.

Einige Monate später nutzte Jordan sein Anrecht auf Gratisflüge für einen Flug zu einer Veranstaltung in San Francisco. Er saß in der Hotelhalle und ein paar Spitzenleute des Unternehmens, Jay Smith und seine Ehefrau, erkannten ihn und luden ihn zum Abendessen ein. Alle Höchstverdiener waren dort versammelt. Zu der Zeit verdienten sie alle um die 10.000 Dollar pro Monat. Die meisten von ihnen verdienten später eine Viertelmillion pro Monat. Einer von ihnen kam später auf über 12 Millionen pro Jahr.

Für Jordan hörten sich 10.000 Dollar pro Monat wie ein Lottogewinn an. Er sagte an diesem Abend nicht viel. Er hörte zu. Und er dachte sich: *„Zu dieser Gruppe möchte ich dazugehören, als gleichwertiger Kollege. Ich will nicht nur jeder Typ im Publikum sein, der weiß, wer sie sind. Ich will mit ihnen auf der Bühne stehen.“*

Zu jenem Zeitpunkt hatte Jordan—der heute über 2 Millionen pro Jahr verdient—noch keinen einzigen Vertriebspartner in seiner gesamten 10-jährigen Network-Marketing-Karriere gesponsert!

Doch nach jenem Treffen machte er sich auf und begann, Leute einzuschreiben. Er blieb einfach an den Leuten dran, fasste nach und stellte das Geschäft auch weiterhin neuen Leuten vor.

Jordan ging vom Glauben zum Wissen.

„Die meisten Leute“, sagt er, „schwanken zwischen Glauben und Zweifeln hin und her, doch dann kommt plötzlich ein Punkt, an dem man es einfach weiß.“

Bei dem Abendessen wusste es Jordan. Es gab keinen Zweifel. Klar wurde er immer wieder entmutigt, hatte Misserfolge und wurde enttäuscht, doch er wusste, dass er es

schaffen konnte. Er sah eine Zukunft auf sich warten, die einen wundervollen Lebensstil für ihn bereithielt. Er wusste auch, dass er die ganze Strecke zu Ende laufen musste, um dorthin zu kommen.

Er gab nicht mehr auf.

Er begann, Leute auszuwählen, statt zu verkaufen. Er hörte auf, sich damit abzumühen, aus Ackergäulen Rennpferde machen zu wollen. *„In einem Kartenspiel gibt es vier Asse“*, sagt er, und seine Aufgabe bestünde darin, jene Asse zu finden.

Er schrieb in zwei Jahren 19 Leute ein. Aus diesen Menschen erwuchs eine Menge von über 12.000 Vertriebspartnern und über 40.000 Kunden, die Jordan schließlich seine erste Million Dollar einbrachten.

„Das Geschäft ist geradezu lächerlich einfach“, sagt Jordan. *„Lächerlich einfach. Du bewegst dich unter den Leuten und lernst laufend neue Menschen kennen. Du musst gut darin werden, Beziehungen aufzubauen und Menschen auf einer persönlichen Ebene zu begegnen. Es geht wirklich nur darum, Verbindungen einzugehen und eine Vertrauensebene zwischen dir und ihnen zu schaffen, dann zu lernen, wie man Telefongespräche führt, und die Leute einzuladen, sich doch mal anzusehen, was du machst.“*

Networker fragen immer: *„Was soll ich zu den Leuten sagen, um einen Termin mit ihnen zu vereinbaren?“* Jordans Meinung nach stellen sie die falsche Frage. Er sagt, man könne praktisch alles sagen, was einem einfällt, wenn man mit einem Menschen spricht, zu dem man eine gute Beziehung hat. Konzentriere dich darauf, jene Vertrauensebene aufzu-

bauen, dann kannst du sie anrufen und sagen *„Ich will dir etwas zeigen“* und sie werden sagen *„Klar doch, was ist es denn?“*

Was ist Jordans Meinung nach nötig, um eine millionenschwere Führungspersönlichkeit in diesem Geschäft zu werden?

„Erstens“, sagt er, „musst du die Menschen lieben. Du musst sie so sehr lieben, dass du bereit bist, sie so zu nehmen, wie sie sind, egal ob sie sich deinem Unternehmen anschließen oder nicht; liebe sie trotzdem.“

Es ist nötig, sich auf eine Reise des persönlichen und finanziellen Wachstums zu begeben. Du musst hungrig sein. Du musst Antrieb und Ehrgeiz haben. *w*, sagt er. *„Du bist einfach nicht bereit, dich zur Ruhe zu setzen. Das kommt einfach nicht in Frage.“*

„Du musst die Fähigkeit entwickeln, loszulassen, und die Fähigkeit, dich neu auszurichten.“

„Wenn ich mir die Führungskräfte im Network Marketing ansehe“, sagt Jordan, „sehe ich, dass jeder einzelne von ihnen gut darin ist, Dinge für sich selbst und für andere Leute in den richtigen Rahmen zu setzen.“

In jeder Network-Marketing-Unternehmen gibt es Leute, die Schwierigkeiten haben und sich abmühen, und Leute, die unter den selben Umständen geradezu unglaublich erfolgreich sind. Was ist bei denen anders?

Jordan sagt: *„Es ist die Fähigkeit dieser Leute, die Dinge im richtigen Rahmen zu sehen, sich neu auszurichten und unangenehme Situationen beiseite zu schieben, denn die erlebt jeder.“* Er kennt keine einzige Führungskraft, die bei

ihrem Aufstieg nicht gegen Widrigkeiten anzukämpfen hatte. Was zählt, ist, wie schnell du solche Schwierigkeiten beiseite schieben kannst und dich wieder auf deine Zukunft konzentrierst.

Auch wenn es wie ein Klischee klingt—und Jordan klischeehafte Floskeln nicht mag—meint er, das Beste am Network Marketing sei für ihn die Freiheit. Für Jordan ist es die Fähigkeit, den Ton anzugeben und zu bestimmen, wo es langgeht.

„Ich reise viel“, sagt er. „Ich habe Wohnsitze an mehreren Orten. Ich verbringe meine Zeit mit Menschen, die ich sehr gern habe und die mir am Herzen liegen. Dieses Geschäft gibt mir die Möglichkeit, Beiträge zu leisten und persönlich zu wachsen. Es gibt keine einzige Woche, die keine Herausforderung bietet und die Chance, sich ihr zu stellen. Normalerweise ist ein Leben sehr erfüllend, wenn man sich ständig weiterentwickelt.“

„Im Alter von 52 Jahren“, sagt Jordan, „kann ich weiterhin meine Träume verfolgen, eine immer größere Lebensqualität genießen und andere Menschen mit an Bord nehmen.“

„Es gibt einfach nichts Besseres.“

