



Design Your life!

Der beste Weg,  
die Zukunft vorherzusagen,  
ist sie zu gestalten!

KONTAKT:  
DANY@DANIELASZASZ.COM  
HANDY: 0049 (0) 172 - 7410050

# Ist jeder Mensch für Network Marketing geeignet?

v o n *D a n i e l a S z a s z*

Ist jeder Mensch für Network Marketing geeignet? Wenn ich die Sache auf den ersten Blick betrachte, also spontan ohne darüber wirklich nachzudenken antworte, dann kommt wie aus der Pistole geschossen ein leidenschaftliches „Ja klar“. Die Erfahrung an der Basis jedoch, nach über einem Jahrzehnt in dieser Branche, widerspricht dem deutlich. Manchmal übernehmen wir einfach Aussagen, die von irgendjemandem, irgendwo, irgendwann auf der Bühne getroffen wurden, und machen sie zu unseren Leitsätzen, an die wir dann felsenfest glauben wollen, ohne sie zu hinterfragen, ohne sie genauer zu ergründen und ohne sie gegebenenfalls zu korrigieren.

Als ich im Network anfang, mit gerade mal 23 Jahren, erzählten einige auf der Bühne, dass dieses Geschäft absolut für jeden geeignet sei und jeder, der „es auch wolle“ es mühelos an die Spitze schaffen könne, denn sie hätten es ja schließlich auch alle geschafft. Viel hat sich seitdem nicht geändert. Und genau so oder sehr ähnlich übernahm ich die gleichen Sprüche. Doch nun die entscheidende Frage: Ist das denn **wirklich** so? Ich erinnere mich gut an folgende Situationen, als einige „Frischlinge“, (der Ausdruck sei erlaubt), wegen ihrer sehr geringen Anfangs-Leistung auf die Bühne kamen und mit dem Selbstbewusstsein & der Arroganz eines Löwen in das Mikrofon brüllten, „Wenn der/die das kann, dann kann ich das auch, eher noch mehr“, „Mir standen regelmäßig sämtliche Haare zu Berge und ein Kälteschauer jagte mir den Rücken herunter. Und in meinen Kopf kam genauso schnell die Antwort: „Dann mach`s doch erst einmal „Du Held“. Dann reden wir wieder!“ Klingelt es? Irgendetwas an dieser Sache fühlte sich nicht gut an. Mich störte die Arroganz, mit welcher gewisse Menschen es so simpel darstellten denselben Erfolg zu haben, wie meine Network Kollegen in hohen

Positionen oder auch ich. Ich überlegte, ob es wirklich so leicht für mich gewesen war, über 2.500.000 Millionen Euro im Jahr für die Firma an Umsatz zu erreichen und wie easy es war diese Position inne zu haben oder zu halten? Oder mein aktueller Erfolg? Wie leicht waren diese vergangenen Monate, dieses gesamte Jahr? Allein gestern, war ich wegen eines Teampartners und einen Ernährungsvortrag als Unterstützung in Wien, dafür bin ich an nur einem Tag 1600 km hin und zurück gefahren – und zwar SELBST gefahren. Wie leicht war denn das? Es hat in Strömen geregnet, ich bin morgens in aller Frühe aus dem Haus und war nachts um 4 Uhr wieder daheim. Erledigt, kaputt und ausgepowert. Und wie oft habe ich das in diesem Jahr gemacht?! Kurz nach Ankunft warteten um die dreißig neugierige Partner und potentielle Kunden auf einen informativen und spannenden Vortrag ( der knapp 2 Stunden dauerte). Und natürlich hatte ich, wie immer, hoch motiviert zu sein, um mir nicht selbst den Erfolg zu vermasseln.

Für mich war es jedes Mal knochenharte Arbeit. Es war ein kompletter Verzicht über viele Jahre auf ein privates Leben. Es gab keine Weekends, keine Partys, keine Urlaube. In meinem ersten Unternehmen arbeitete ich so 5 Jahre durch und ich bezahlte den Preis für meinen Erfolg. Doch das sah niemand. Was übertragen wurde, war lediglich das Bild der Dany, die mit 27 „so easy“ einen derartigen Erfolg hatte. „Und wenn die das kann..... na dann... kannst du „Super Held“ das 10x.“

Meine Kollegen, männlich oder weiblich spielt dabei keine Rolle, in hohen Positionen – haben alle ebenfalls hart auf ihre Weise für ihren Erfolg gearbeitet, und ihren eigenen Preis dafür bezahlt. Doch wieso vermittelten wir das Bild, dass alles sooo easy sei? Ich fand heraus, dass das, was mich an dem Ganzen störte Folgendes war: Es entspricht nicht der Wahrheit.

„Haben Sie den **Spruch** schon mal gehört?“

# „Die Fragen, die mich quälten, waren immer: Wie kann ich zumindest annähernd das auch erreichen?“

## **Was kreieren wir dadurch?**

Was wir damit selbst erschaffen, sind zum einen doch Menschen, die von vornherein ein falsches Bild vom Network bekommen und zum anderen unterstützen wir manche Menschen zusätzlich darin, mangelnde Wertschätzung und Respekt für jemanden zu haben, der diesen oftmals steinigen Weg auf sich genommen hat und ihn konsequent gegangen ist. Bitte nicht falsch verstehen, ich erwarte ganz bestimmt keine Kniefälle, sicher keiner meiner erfolgreichen FK Kollegen will das. Doch wenn ich zurückdenke, habe ich immer einen unglaublichen Respekt gehabt, (und ich habe ihn immer noch), vor Menschen, die egal in welchem Bereich, mehr erreicht haben als ich. Einen dämlich arroganten Spruch hätte ich mir nie erlaubt. Die Fragen, die mich quälten, waren immer: Wie kann ich zumindest annähernd das auch erreichen? Und ich versuchte zu lernen von meinen Lehrern, indem ich oft stundenlang neben ihnen saß und nur zuhörte. Während andere Tausende von Fragen stellten, hörte ich einfach nur zu, um ja nichts zu verpassen und das behielt ich jahrelang bei - bis ich es selbst schaffte. Die Frage darauf lautet doch:

## **Aus welchem Grund verschleiern wir oft die Wahrheit?**

Ist es, weil wir evtl. Angst haben, dass wenn unser Teampartner bzw. Interessent die Wahrheit erfährt, dass eine Karriere im Network tatsächlich mit Arbeit zu tun hat, **er dann flieht bevor er angefangen hat und wir unseren Umsatz schwinden sehen?** (Wichtig ist zu betonen das ich nicht von denjenigen spreche die grundsätzlich nur etwa 200-300 Euro dazu verdienen wollen) Oder ist es vielleicht eher, dass man mit allen Mitteln **„unbedingt jeden im Team haben will“**, auch wenn derjenige eventuell überhaupt nicht passt? Oder ist es eine Mischung aus beidem? In meinem ersten Network muss ich zugeben, war es mir zunächst wichtig, jeden der frei auf dem Markt zur Verfügung stand auch zu haben. Mit der Zeit jedoch stellte ich fest,

dass es mit manchen Kandidaten unglaublich schwer war zu arbeiten. Entweder hatten sie vollkommen falsche Vorstellungen, was ich als Sponsor alles für ihn/sie zu tun hätte, oder er/sie hatte falsche Vorstellungen davon, was er/sie zu tun hatte und vor allem wie viel oder eher wie wenig davon. Nach einiger Zeit änderte ich meine Arbeitsweise und fing an, bevor ich jemanden seine neue Lizenz unterschreiben ließ, das „Wort zum Sonntag“ ;-)) vorzustellen, und was ICH von einer gemeinsamen Arbeit erwarten würde in den kommenden Jahren. Und erst wenn er/sie mir darauf mit mind. 2x mit JA antwortete, durfte er/sie einsteigen. Stimmt, dann hat man zwar weniger, die anfangen, aber auch viel weniger Stress und mehr Zeit für andere Dinge.

Es klingt vielleicht übertrieben, wenn ich sage, dass ich auch bei meinem aktuellen Erfolg, nicht jeden aufgenommen habe in meinem Team. Doch die, die da sind – sind alles super Leute, auf die jede „Upline“ stolz wäre und sich glücklich schätzen würde, sie in seinem Team zu haben. Letztens rief mich jemand an und meinte, in mein Team kommen zu wollen. Dieser Mensch war mir auf eine gewisse Weise ... naja sagen wir einfach die Chemie hat nicht gepasst. Das ließ ich ihn wissen. Worauf er sehr erbost antwortete, dass ich für die höchste Stufe 5 Präsidenten bräuchte und ich mir gerade einen durch die Lappen hab gehen lassen. Nun denn, ich wünschte ihm viel Erfolg, und ließ Grüße an die zukünftige Upline ausrichten. Ich versprach ihm, woanders sicher glücklicher zu werden als bei mir. Wieso muss ich, nur weil ich im Network Marketing tätig bin, und es eine angebliche Chance für jeden ist, „Jeden“ aufnehmen?? Überall sonst musst Du Dich doch bewerben, bis es Dir schlecht wird, ohne Garantie auf Erfolg (vor allem heutzutage). Ist es dann zuviel verlangt auch im Network, zum einen nicht jeden zu nehmen oder zum anderen von dem neuen TP etwas mehr zu verlangen?

Zu guter Letzt:

Wie herrlich dass nicht jeder Mensch für MLM geeignet ist, sonst hätten wir bald keine Bäcker, Taxifahrer,



Beamte, Metzger, Supermarktangestellte, Kellner, FitnessTrainer, Künstler, Musiker, Dichter, Ärzte, Anwälte...usw. auf dieser Welt. Wir langweilig und farblos wäre das denn? Also ist meines Erachtens nach Respekt gegenüber anderen Berufsgruppen ein wichtiger Faktor meiner Lebens- und Arbeitseinstellung. Nichts desto trotz – die Idee & die Vision bleibt: Wer sich im Network ernsthaft engagiert, und es genau so ernsthaft dieses Geschäft betreibt wie jedes andere Geschäft, das er eröffnen würde, wo er evtl. 100.000,- Euro und mehr investieren müsste, kann er/sie Karriere machen und gutes Geld verdienen. Aber sicher nicht – wenn der Zeiteinsatz, der unabdingbare Wille und die Energie geringer sind..

Sicher ist: Wir erleben viel in dieser Branche, manchmal auch mehr als wir wollen.

In diesem Sinne - auf eine erlebnisreiche Zeit!

Eure  
Dany Szasz

„Wir erleben  
viel in dieser  
**Branche**,  
manchmal  
auch **mehr**  
als wir  
wollen.“