United Letyvork Marketing, Business & Lifestyle Vaccine

PM-International Kick-Off

Anne M. Schüller Wann Menschen weiterempfehlen und warum sie dies tun

Birte Karalus gibt Gas

Interview mit Manfred Scheffler Vorstand NEM e.V.

Mr. Network-Quicky

Willi Morant

Das Leben eines Networke



Bild: © Gerd Altmann / Pixelic

10 Erfolgstipps von Daniela Claudia Szasz, für Ihren Erfolg!

Letztens fragte mich Markus (unser Herausgeber hier), ob ich Lust hätte auch für das "United Networker" Magazin einen Artikel zu schreiben. Ich bejahte dies und folge sehr gerne Markus Wunsch in diesem Artikel insbesondere die 10 Tipps weiterzugeben, welche mich in den vergangenen 16 Jahren immer wieder erfolgreich geleitet haben. In dem einen oder anderen Tipp erkennst Du Dich eventuell wieder. Solltest Du für Dich noch weitere Tipps entdeckt haben, dann bleibe dabei und nutze diese auch weiterhin. Letztendlich gibt jedem der Erfolg recht.

Ich beschränke mich hier auf ein paar, von denen ich glaube, dass man, wenn man diese wirklich verinnerlicht hat, bereits viel Arbeit geleistet hat, was bedeutet, dass man dann automatisch auch bereits Erfolg hat. Lasst uns nun mit der Arbeit beginnen.

Tipp Nr. 1 - Entscheidung

Alles steht und fällt damit, ob wir den Mut haben eine neue Entscheidung für unser Leben zu

treffen. Wer im Network beginnen will oder sich dies eventuell überlegt, kommt nicht drum herum sich vorab Gedanken zu machen, was diese Entscheidung für Konsequenzen haben könnte. Dies bedeutet auch zu überlegen, was bin ich bereit aufzugeben von dem, was ich bisher getan habe, um die Möglichkeit für Erfolg zu schaffen? Du kannst nicht erwarten all das, was Du bisher getan hast (Hobbys, Zeit unnötig vergeuden, jedem Spaß hinterher rennen etc.), weiterhin zu tun UND ein Neues erfolgreiches Geschäft aufzubauen. Dies wird nicht funktionieren. Wenn DU also die Entscheidung getroffen hast, Dir etwas im Network aufzubauen, musst Du AUCH die Entscheidung treffen, ob Du bereit bist für eine gewisse Zeit, einige Jahre, auf private Freuden im weitesten Sinne zu verzichten. Für meine Erfolge in den letzten 16 Jahren habe ich IMMER auch einen Preis bezahlt. Ich hatte während der Aufbauphase viel weniger Urlaub als andere, viel weniger Freizeit, keine Wochenenden usw. Das Ergebnis war es mir jedoch allemal wert, weil ich nach

der Aufbauzeit auch viel mehr von alledem haben konnte als andere Menschen in normalen Berufen.

Tipp Nr. 2 + 3 Vision & Realität verbinden

Wenn Du eine Entscheidung getroffen hast und Du im Network starten möchtest, dann solltest Du Dir die Zeit nehmen, um Deine Vision zu definieren. Das bedeutet konkret: Was willst Du in Deinem neuen Bereich erreichen und vor allem warum?

Dies sollte mehr sein als nur: "Ich möchte mehr Geld haben, weil das toll ist". Zweifelsfrei ist es toll mehr Geld zur Verfügung zu haben, doch





das ist lediglich etwas, was Deinen Verstand nur bis zu einem gewissen Grad motivieren wird, aber niemals Dein Innerstes. Du brauchst etwas, eine Vision, warum es sich lohnt zu kämpfen, um diese Zeit der Entbehrung durchzustehen. Etwas, wofür es sich lohnt seine freie Zeit zu opfern, warum es sich lohnt die Wochenenden weg von der Familie zu sein, und dies muss so stark sein, dass es Dir genug Energie gibt, sodass Du das Opfer, was Du dafür bringst, als angemessen und nicht zu schwer ansiehst. Bei meinem ersten Unternehmen war meine Vision z.B. die jüngste Frau zu werden, die es alleine in die höchste Position schafft in ganz Europa und das innerhalb eines amerikanischen Milliardenkonzerns, der bereits über 20 Jahre am Markt war. Selbstverständlich wollte ich auch das damit verbundene Geld verdienen, doch das kam dann sowieso automatisch dazu. Wichtiger waren mir aber damals diese Position und die damit verbundenen Annehmlichkeiten. Denn zu dieser Zeit waren eine Menge Menschen in

diesen Positionen, die entweder bereits ältere Pärchen waren oder Männer oder ältere Frauen, aber keine unter 30 Jahre. Ich startete also mit 23 Jahren und erreichte diese Vision von mir, als ich 27 Jahre alt war.

Bei meinem zweiten Unternehmen waren Frauen in Führungspositionen sehr rar gesät und innerhalb der Top 10 weltweit nicht zu sehen. Entweder sie hielten sich "versteckt" und hatten keine Meinung zu gar nichts oder es waren keine da. Hier war meine Vision einen Unterschied zu machen für Frauen. Den Mund aufzumachen und sich zu trauen ohne gleich eine "Emanze" zu sein. Sicher war dies keine leichte Herausforderung bei einer Firma, die ebenfalls bereits knapp 20 Jahre am Markt war und sich alles bereits sehr etabliert hatte. Doch ich schaffte es auch hier, die Rekorde der vergangenen 20 Jahre zu brechen und als schnellste Frau in die Top 10 weltweit zu gelangen.

Sicher war es nicht leicht, doch

meine Vision war es zu zeigen, dass es möglich ist und dass auch Frauen den Mund aufmachen können und sich durchsetzten können. Das hatte ich also ebenfalls erreicht. Das Geld habe ich natürlich auch genommen. Doch war das Geld nicht immer mein Hauptmotiv. Es hätte mir nicht genug Kraft gegeben, all die schwierigen Momente durchzustehen, die ganz sicher gegeben waren. Also erschaffe Dir Deine Vision, etwas wovon Du nachts träumst und was sich toll anfühlt, wenn Du es (zunächst in Deiner Vorstellung) erreicht hast. Sobald Du Deine Vision definiert hast, musst Du Dir nun die Zwischenschritte einplanen und diese mit Punkt 3, der Realität der Machbarkeit überprüfen. Es gab schon Menschen, die wurden sehr ungehalten, wenn ich Ihnen sagte, dass etwas in einem gewissen

Ich bin nicht hier, um Dir Deinen Glauben an Dich selbst zu nehmen,

Zeitfenster mit ihren Möglichkeiten

nicht realistisch sei.

sondern eher, um Dir diesen zu stärken. Dafür brauchst Du aber ein realistisches Bild.

Wenn Du eine hohe Position in zum Beispiel 6 Monaten erreichen willst, dann ist es extrem wichtig zu überprüfen, wo Du jetzt stehst! Wie viel Zeit steht Dir zur Verfügung? Es ist ein Unterschied, ob man es haupt- oder nebenberuflich angeht. Ob man 2, 5 oder 10 Stunden pro Tag Zeit hat.

Wie kommst Du an Kontakte? Wenn Du keine hast, wie viel Geld hast Du zur Verfügung, um an diese über Werbung zu kommen? Wie lange dauert es, bis darüber Erträge und Erfolge kommen? Welche sinnvollen Zwischenschritte wären wichtig einzuplanen, um die Richtung immer wieder zu überprüfen und zu schauen, ob man noch auf dem Kurs ist.

Tipp Nr. 4 Kontinuität:

Egal welches Ziel Du Dir vornimmst, wichtig ist Deine Kontinuität in der Angelegenheit. Nicht jedes Ziel oder auch nicht jeder Plan funktioniert immer gleich auf Anhieb. Es kann sein, dass Du mehrere Versuche über einen längeren Zeitraum immer wieder starten musst, bevor der gewünschte Erfolg einsetzt. Werbemaßnahmen können auch mal scheitern. Hier ist es sehr wichtig realistisch genug zu sein, um trotzdem weiterhin die Werbetrommelzurühren.

Tipp Nr. 5 Langfristigkeit:

Siehe Deine Ziele langfristig. Wie oben schon erwähnt, nicht jede Aktion bringt den gewünschten oder erhofften Erfolg. Deshalb erinnere Dich daran nicht gleich aufzuhören, nach dem Motto: Funktioniert eh alles nicht. Sondern betrachte es als eine zusätzliche Erfahrung, in der Du Dich durch

den momentanen Misserfolg weiterentwickelst.

Tipp Nr. 6 Geisteshaltung:

Du wirst es schon oft gehört oder eventuell gar gelesen haben, wie wichtig die eigene Haltung ist. Wenn Du selbst nur Deine Misserfolge siehst und Du Dich ständig damit beschäftigst, was Du alles in Deinem Leben bisher NICHT geschaffen oder erreicht hast, dann wird es extrem schwer für Dich sein an den Erfolg in Deinem Neuen Geschäft zu glauben. Das bedeutet genau hinzusehen, als was für einen Menschen Du Dich selbst wahrnimmst. Es bringt Dir hier nicht viel, wie Dich andere sehen, sondern wichtig ist Dein eigenes Bild von Dir. Sollte dies eher destruktiv sein, dann repariere es.

Tipp Nr. 7 – Authentizität:

Im Network wird oft gesagt: "Erfinde das Rad nicht neu, tue das, was bereits erprobt ist". Mache das nach, was die Erfolgreichen vorgemacht haben. Dieses ist sicher richtig und wichtig bis zu einem gewissen Grad. Doch bei alledem, was Du nachmachst, denke auch immer daran Du selbst zu sein. Sei authentisch so, wie Du bist. Mit all Deinen Stärken und Schwächen, die jeder von uns hat. Das bedeutet nicht, dass Du nicht weiter wachsen sollst und neue Dinge probieren sollst. Es bedeutet lediglich, dass Du immer überprüfen sollst, ob Du dabei noch authentisch bleiben kannst oder ob Du Dich verrenkst. Das werden dann manche Menschen in Deiner Umgebung und Deinem Team sehen und Dir nicht mehr folgen. Deshalb steh zu dem, wie Du bist.

Tipp Nr. 8 – Verständnis:

Du wirst es mit sehr vielen verschiedenen Charakteren zu tun haben.

Umso größer Dein Team ist, umso mehr Egos und Persönlichkeitsmerkmale. Manche verstehst Du auf Anhieb, andere gar nicht, und wieder andere Beziehungen entwickeln sich über die Zeit. Es ist vorteilhaft, wenn Du von Beginn an eine möglichst große Toleranz in Dir selbst entwickelst. Umso mehr sich Deine Toleranz entwickelt, umso besser wirst Du mit den unterschiedlichen Menschen interagieren können, sofern Du das willst.

Tipp Nr. 9 & 10 Dankbarkeit & Demut:

Egal was Du erreichst, egal wie hoch Du kommst oder wie viel Du verdienst, vergiss nicht, dass es jederzeit auch wieder anders sein kann. Wenn Du Dir diese Tatsache immer wieder mal vor Augen hältst, wird es Dich davor schützen in Arroganz zu verfallen und alles, was Dir gegeben wurde, als selbstverständlich anzusehen. Wenn Du jedoch nicht vergisst, immer wieder einmal auch dem Leben dankbar zu sein, wirst Du automatisch auch eine gewisse Demut entwickeln. Diese Eigenschaften trifft man eher selten im Berufsleben und manchmal sieht es so aus, als ob immer die nach oben kommen, die von allem sehr wenig besitzen. Du selbst musst entscheiden, wie Du Dir selbst im Spiegel begegnen willst. So wie Du lebst, so werden auch Deine Ergebnisse sein.

Nun wünsche ich Dir für Deine weiteren Schritte ganz viel Erfolg und die Kraft, das eine oder andere umsetzten zu können. Weitere kostenlose und neutrale Tipps kannst Du auch gerne über meine Webseite erhalten.

Bis dahin – Eure Dany www.danielaszasz.com