

# Kleine Ursache, große

Kleine  
Schritte,  
große  
Effekte

1993 lernte Gabi Steiner als alleinerziehende Mutter eines 8-jährigen Jungen mit einer Teilzeitbeschäftigung die Branche kennen. Den entscheidenden Durchbruch erzielte sie nicht. Erst als sie 1999 das Empfehlungsmarketing und Life Plus entdeckte, war es Gabi möglich, sich ein neues Leben zu schaffen, von dem sie sich bislang nicht einmal zu träumen erlaubte. Heute hat sie fast alle ihrer persönlichen und finanziellen Ziele erreicht und lebt mit ihrem Partner in ihrem Traumhaus auf der wunderbaren Insel Mallorca. Wie hat sie das alles erreicht? Ganz einfach: Indem sie eine Reihe kleiner Schritte immer wiederholt hat!

Gabi begann ihren Weg zum Erfolg, indem sie zuerst Ihre Begeisterung über diese Möglichkeit mit ihrer Familie und Freunden und dann mit den Freunden ihrer Freunde geteilt hat. Sie hat jedem ihre Geschichte erzählt und die Gelegenheit, die sie gefunden hat. Sieben Jahre später tut sie immer noch dasselbe. Gabi beantwortet die Frage: „Was hat sich in deinem Leben geändert, seit du mit Empfehlungsmarketing angefangen hast?“ wie folgt: „Nicht viel. Mein Lebensstil hat sich geändert – Ich fahre ein schöneres Auto, wir wohnen in einem größeres Haus mit Blick aufs Meer – aber meine Arbeit ist dieselbe geblieben: Ich sage immer noch dasselbe zu den selben Menschen. Ich treffe immer wieder neue Menschen und arbeite auch weiterhin eng mit meinen Partnern zusammen. Was machen Führungskräfte anderes als neue Partner? „Nichts“, sagt sie, „sie machen es einfach nur öfter!“

Viel von Gabi's Erfolg liegt darin, dass sie auch weiterhin mit neuen Menschen in kleinen Teams zusammenarbeitet, die sogenannte „Wohnzimmerarbeit“, die sie als Basis des Geschäfts sieht. Die perfekte Unterstützung ihrer neuen Teammitglieder, die gerade selbst am Anfang stehen. Diese Arbeit findet in der Zwischenzeit natürlich auch per Telefoncalls statt. Eine ideale Möglichkeit, um auch in der Ferne entstandene Partner im kleinen Rahmen zu unterstützen.

Anstatt in eine Führungsposition überzuwechseln und nur ihre erfolgreichsten Teammitglieder zu unterstützen, trifft Gabi sich weiterhin mit neuen Menschen, und unterstützt auch „Perlen aus der Tiefe“. Das sind Partner, die in der Tiefe der Organisation entstanden sind und die keine oder nur geringe Unterstützung haben. Nach einiger Zeit ein sehr wichtiger und gewinnbringender Punkt! Sie bringt weiterhin neue Partner ein und betreut sie, teilt sich mit anderen und hilft allen, die sie umgeben. Es ist genau das gleiche Programm, mit dem sie 1999 beim Empfehlungsmarketing begann – ein Programm, das jeder nutzen kann, egal ob er gerade erst angefangen hat oder bereits erfolgreich ist.

Auch die Geschichte, die sie erzählt, hat sich seit ihrem ersten Erfolg kaum geändert. Es ist die wahre Geschichte einer alleinerziehenden Frau, für die es nicht immer einfach war, ihren Sohn großzuziehen, und die in der Lage war, persönliche und finanzielle Freiheit zu erreichen – eine Geschichte, die vielen Menschen Mut gemacht und geholfen hat, ihre Persönlichkeit weiterzuentwickeln. In großem Maße stammt der Erfolg einfach vom Erzählen dieser Geschichte und davon, die Menschen mit einer neuen Gelegenheit in Kontakt zu bringen.

Nachdem sie ihre eigene Geschichte erzählt hat, spricht Gabi immer über Empfehlungsmarketing und die Möglichkeiten, die es Menschen bietet. Immer wieder trifft sie auf Publikumsmitglieder, die ihr sagen: „Ich habe Sie auf einem Seminar getroffen und da sagten Sie diesen einen Satz...“ Gabi gibt gerne zu, dass ihr die meisten dieser Sätze zu dem Zeitpunkt gar nicht so bewusst waren. Aber sie ist sich heute sicher, dass im Prinzip jeder von jedem Treffen oder Seminar einen bestimmten Satz mitnimmt und sie hat das in ein sehr effektives



# Wirkung

Werkzeug umgewandelt. Heute fragt sie die Seminarteilnehmer was für sie die wichtigste Erkenntnis des Tages war – und packt dann diese Erkenntnisse wiederum in das nächste Training ein. Learning by doing!

Menschen über ihren besonderen persönlichen Satz sprechen zu hören – den Satz, an dem sie immer festhalten werden – daraus hat Gabi eine wichtige Lektion gelernt. Nämlich, indem man einfach kleine Ermutigungen ausspricht oder ein ähnliches Problem mit anderen teilt, kann man einem anderen, der dabei war aufzugeben, vielleicht mit dieser Geschichte die Kraft geben, die er braucht, um weiter zu machen. Es scheint vielleicht nicht viel zu sein, aber dieser einen Person zu helfen, den Fokus nicht zu verlieren, kann sich in etwas viel größeres entwickeln. Wenn zum Beispiel diese Person, die gerade dabei war aufzuhören, weiterarbeitet und erfolgreich wird, dann hilft sie eventuell auch einem anderen Menschen erfolgreich zu werden, der dann wiederum anderen Menschen dabei hilft, auch bei der Sache zu bleiben und erfolgreich zu werden. Kleine Dinge können große Wirkung haben! Ein konkretes Beispiel dazu ist Gerald G. Er fragte Gabi vor einiger Zeit, als es nicht so lief, wie er es sich vorstellte: „Warum unterstützt du mich eigentlich weiterhin?“ Gabi sagte daraufhin: „Ich kenne meine Adler“. Erst jetzt, nachdem Gerald den Gold-Status erreichte, hat er ihr erzählt, wie wichtig diese Aussage für ihn war und wie sehr er sich daran festgehalten hat.

Menschen zu helfen – sich gegenseitig zu helfen – ist ein sehr wichtiger Punkt für den Erfolg im Empfehlungsmarketing. Gabi erkannte sehr früh, wie wichtig Teamarbeit ist. „Wir können nur selbst erfolgreich werden, indem wir anderen helfen, auch erfolgreich zu werden“, sagt sie. „Sich ein paar Minuten Zeit zu nehmen, jemandem zuzuhören und ihm einen Rat zu geben, erscheint einem vielleicht als eine Kleinigkeit; sie kann jedoch vielen, vielen Menschen helfen. In diesem Geschäft macht es sich wirklich bezahlt, sich gegenseitig zu unterstützen.“

Eine der Gefahren beim Empfehlungsmarketing ist, dass man alles richtig machen kann – man erzählt perfekt seine Geschichte, hilft seiner Downline bei jedem Schritt, hört auf den Rat der erfolgreichen Menschen – und doch versagt, wenn man nicht schnell genug reagiert. Für Gabi war beim Aufbau ihres Geschäfts die Geschwindigkeit der Schlüssel zum Erfolg. In der Tat glaubt sie, dass die schnelle Arbeit der wichtigste Faktor dafür ist, ob „das Flugzeug abhebt oder gar nicht erst vom Boden kommt.“ Sie glaubt, dass es wichtig ist, die anfängliche Begeisterung, die neue Partner empfinden, zu nutzen, um das sogenannte „Momentum“ zu erreichen. Dies ist der Umstand, dass alleine durch die Begeisterung die neuen Partner Erfolg haben und derart mitgerissen werden, dass es ein Leichtes ist, diese in langjährige Partner umzuwandeln.

Gabi hat heute – nach sieben Jahren – das Geheimnis ihres schnellen Wachstums erkannt! Es war die Geschwindigkeit! Ein sehr bekanntes Rechenbeispiel kann das verdeutlichen: Wenn Sie eine Person pro Monat sponsern und das dupliziert sich so in Ihre Mitglieder, haben wir im ersten Monat zwei, im zweiten Monat vier, im dritten Monat acht und nach zwölf Monaten ergibt sich daraus eine stattliche Anzahl von 4096 neuen Mitgliedern pro Jahr!

Was kommt jedoch heraus, wenn wir uns am Anfang zuviel Zeit lassen – zuviel mit Lesen verbringen oder einfach unseren Freund erst in drei Wochen anstatt morgen informieren? Was kommt heraus, wenn jeder nur jeden zweiten Monat eine Person sponsert? Anstatt 4096 Personen sind es dann nur noch 64 Personen!

Gabis Worte: „Ich ruiniere meinen eigenen Erfolg, wenn ich mit meinem Freund anstatt heute erst in zwei Wochen spreche und als ich das verstanden hatte, wusste ich, dass dies das Geheimnis unseres schnellen Erfolgs war. In unseren Anfängen habe ich mit Lissy fast täglich Termine gemacht und mit Isolde hat sich das so weiter dupliziert!“

Wie viele andere erfolgreiche Networker hat Gabi erkannt, dass es nicht das „eine Erfolgsrezept“ gibt, sondern dass Erfolg auf das ständige Wiederholen von mehreren kleinen Schritten beruht. Neue Menschen kennen lernen, seine eigene Geschichte erzählen, Freunden zuhören, wiederum mit deren Freunden sprechen; all dies sind kleine Schritte auf dem Weg, seine Ziele zu erreichen und seine Träume zu verwirklichen. Gabi hat ein einfaches, jedoch unglaublich effektives System duplizierbarer, kleiner Schritte perfektioniert, die jedem dabei helfen können, den Weg zu seinen Träumen zu verfolgen.

Obwohl sie all ihre Träume erfüllt und ihre materiellen Ziele erreicht hat, baut Gabi Steiner ihr Geschäft weiter aus, indem sie neue Menschen kennen lernt und ihre Downline unterstützt. Wenn Sie sie danach fragen, warum, sagt sie Ihnen vielleicht: „Weil es Spaß macht. Wenn es keinen Spaß macht, mache ich etwas falsch. Wenn es jedoch Spaß macht, dann will ich es sowieso tun.“



*„Weil es Spaß macht. Wenn es keinen Spaß macht, mache ich etwas falsch...“*

