

Herz auf! Und es kommen sehr schnell 2-3 Stunden „Training“ zusammen, ohne dass man es als solches registriert - und es macht auch noch Spaß! Es gibt kein Telefon, das stört. Bisher war noch jeder begeistert von der Möglichkeit, die Zeit so effektiv zu nutzen.

Hat sich Ihr Leben durch Empfehlungsmarketing grundlegend verändert?

GS: Abgesehen davon, dass ich in einem wunderschönen Haus mit grandiosem Meerblick lebe und keine finanziellen Sorgen mehr habe, lebe ich genau wie früher. Ich bin derselbe Mensch geblieben, so sagen zumindest meine Freunde.

1999 trafen Sie auf Ihr heutiges Partnerunternehmen Life Plus. Sind Sie nach nunmehr 6 Jahren schon am Ziel Ihrer Träume?

GS: Ja. Ich bin unabhängig und kann so viel Zeit auf Mallorca verbringen, wie ich will. In meinem Team sind viele hervorragende Führungskräfte, auf die ich mich verlassen kann und die hervorragende Arbeit leisten. Darauf bin ich sehr stolz. Die materiellen Ziele sind „abgearbeitet“. Ich kann heute einkaufen, ohne mir von den Preisschildern diktieren zu lassen, was mir gefällt und was nicht. Natürlich mache ich mir Gedanken, was ich noch Sinnvolles in meinem Leben tun kann. Es gibt so viele Dinge, die wichtig sind, und ich teile meine Meinung mit den Yarnells, die in einem ihrer Bücher schreiben: „Die Networker haben die Zeit und das Geld dazu, sich um solche Dinge zu kümmern ...“

Was fasziniert Sie in Ihrem Geschäft am

meisten?

GS: Dass ich durch mein Geschäft immer wieder ganz spezielle Menschen treffe, die ich sonst sicher nie kennen gelernt hätte. „Es sind die Begegnungen mit den Menschen, die das Leben lebenswert machen!“

Wie reagieren eigentlich Männer auf Ihren Erfolg?

GS (lächelt): Ich weiß, dass manche behaupten, meine Arbeitsweise wäre „hausfrauenmäßig“. Das amüsiert mich schon. Aber damit kann ich umgehen. Ich habe nicht mehr das Gefühl, mich beweisen zu müssen. Mit den meisten Männern aus meinem Führungsteam komme ich sehr gut klar, und ich denke, sie respektieren meine Arbeit.

Hat Sie Ihr Geschäft härter gemacht?

GS: Nein, bisher noch nicht. Ich habe immer noch Probleme mit dem „Nein“-Sagen. Manchmal wünsche ich mir mehr Mut und Klarheit, wenn es darum geht, unangenehme Dinge kommunizieren zu müssen. Das überlasse ich immer noch gerne anderen.

Was bedeutet für Sie Erfolg?

GS: Erfolg bedeutet für mich sehr viele Gründe zur Dankbarkeit zu haben. Meine Beziehung zu meinem Traummann, die ich nunmehr seit 9 Jahren genieße, mein Sohn, der auf dem rechten Weg ist und auf den ich unglaublich stolz bin, meine Familie, von der inzwischen fast alle in meinem Geschäft sind,

mein Geschäft, das mir jeden Tag auf's Neue Spaß macht, mein Einkommen, das mir ermöglicht, so zu leben, wie ich es mir vorstelle, meine Freunde, die einfach wundervoll sind und mit denen ich die Freiheit genieße, mitten in der Woche - wenn andere zur Arbeit müssen - eine Wanderung zu machen, mein Haus am Meer mit den unglaublichsten Sonnenuntergängen, Menschen in Not helfen zu können und zu guter Letzt die Möglichkeit, diese geniale Chance allen Menschen anbieten zu können, die eine suchen.

Haben Sie zum Schluss noch einen Tipp für eine/n NeueinsteigerIn?

GS: Es ist schwer, EINEN Tipp zu geben. Vielleicht dieser: „Rede mit Menschen, weil es dir Spaß macht, und nicht, weil du die Gewinnung von Vertriebspartnern im Sinn hast.“

Ich sehe oft, dass viele zu verkrampft nur das eine Ziel im Kopf haben: Wie spreche ich ihn JETZT auf mein Geschäft an. Dadurch wird man verkrampft und traut sich dann gar nicht mehr ...

Es ist doch vollkommen egal, über was wir ins Gespräch kommen. Wenn sich die Chance ergibt, erzähle ich meine Geschichte, wenn nicht, dann ist auch nichts passiert - ich habe nichts verloren! Mit meiner Geschichte baue ich eine Brücke - derjenige, der sich verändern will, wird mich fragen. Manche eben nicht - oder nicht jetzt. Es bleibt auf jeden Fall SEINE Entscheidung, ob er über die Brücke geht oder nicht.

Damit ist der Druck raus, und ich kann mit viel mehr Menschen reden ...

Vielen Dank für das Gespräch.