

DIE 4-JAHRES KARRIERE® LESEPROBE

WIE SIE IHREN TRAUM VON LEBENSFREUDE UND
FINANZIELLER FREIHEIT VERWIRKLICHEN

ODER NICHT...

RICHARD BLISS BROOKE



MIT UNTERSTÜTZUNG DIESER FÜHRUNGSKRÄFTE:

Ann Feinstein, Margie Aliprandi, Kimmy Everett, Garrett & Sylvia McGrath,
Tina Beer, Andi Duli, Brian Carruthers, Denice & Tom Chenault, Lisa Carter,
Bo Tanas, Donna Johnson, Pamela & Kevin Barnum

DIE 4-JAHRES KARRIERE®

WIE SIE IHREN TRAUM VON LEBENSFREUDE UND
FINANZIELLER FREIHEIT VERWIRKLICHEN

ODER NICHT ...

VON
RICHARD BLISS BROOKE

© 2015 der deutschen Ausgabe bei Life Success Media GmbH

www.mlm-training.com

ISBN: 978-3902114617

Originally published in the English language under
the title "The Four Year Carrer Plan" by Richard Bliss Brooke.
Copyright © 2014 by High Performance People, LLC. All rights reserved.

Dieses Buch sowie Teile oder Ausschnitte davon dürfen ohne schriftliche
Genehmigung des Autors oder des Verlages in keiner Form reproduziert,
vervielfältigt, veröffentlicht oder öffentlich vorgeführt werden. Das Buch darf
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

Dieses Buch soll einen fairen und ehrlichen Blick auf das Network-Marketing-Einkommensmodell werfen. Network Marketing ist nur einer der Namen für die Vertriebsform eines Produktes oder einer Dienstleistung. Der Berufszweig wurde ursprünglich Direktvertrieb genannt, bei welchem eine Person ein Produkt oder eine Dienstleistung direkt an andere ohne den Einsatz eines Einzelhandelslokals verkauft. Den Direktvertrieb gibt es bereits seit tausenden von Jahren. Tatsächlich handelt es sich um die ursprüngliche Form des Verkaufs- und Geschäftslebens.

Network Marketing ist ein neuerer Begriff um eine neuere Form der Vergütung für die Vertriebspartner zu beschreiben, bei der nicht nur der Produktverkauf, sondern auch die Einladung an andere, diese Produkte zu verkaufen, vergütet wird.

Im Jahr 1945 änderte die Firma California Vitamins, ein Direktvertriebsunternehmen, das Vitamine der Marke Nutrilite verkaufte, eine einfache traditionelle Regel: man erlaubte allen Vertriebspartnern, auch weitere Vertriebspartner ins Geschäft zu bringen und auch eine Provision für deren Verkäufe zu erhalten... Wie auch auf die Verkäufe weiterer Generationen von Vertriebspartnern unter ihnen.

Network Marketing wird auch als Multilevel Marketing, Empfehlungsmarketing und Soziales Marketing bezeichnet. Es nimmt verschiedene Formen an und existiert in vielen Vertriebskanälen, inklusive des Internet, und selbst innerhalb mancher Einzelhandelsgeschäfte.

Hin und wieder verkleidet sich das klassische Pyramidensystem als eine Network-Marketing-Gelegenheit. Die Unterschiede sind offensichtlich und leicht zu entdecken, die Richtlinien hierfür werden in Kapitel 2 genau beschrieben.

Die Network-Marketing-Branche generiert in den USA mindestens 30 Milliarden \$ in jährlichen Verkäufen, die durch 10 Millionen amerikanischer Direktverkäufer entstehen und ist durch die Direct Selling Association vertreten, einer mehr als 100 Jahre alten Handelskammer mit Sitz in Washington, DC.

EINE EINLEITUNG VON RICHARD BROOKE



Als Autor dieses Buches bin ich voreingenommen. Im Jahr 1977 hatte ich bereits meine eigene 4-Jahres-Karriere auf den Foster-Höfen gemacht, der weltweit größten Hähnchenschlachthanlage. Mit nur noch 36 Jahren bis zur Rente änderte ich dann doch die Richtung und stieg im Alter von 22 Jahren in das Network-Marketing-Geschäft ein. Ich benötigte drei Jahre, um damit meinen Lebensunterhalt zu verdienen. Ich gab in meinem ersten Jahr ungefähr 100 × auf und beobachtete

Tausende von Menschen beim Aufgeben, die vor, während und nach mir eingestiegen waren.

Dann fand ich etwas heraus – und drei Jahre später verfügte ich über 30.000 aktive Partner, die dieses Geschäft gemeinsam mit mir aufbauten. Natürlich scheiterten weitere Menschen und hörten auf, aber 30.000 blieben dabei. Im Jahr 1983 verdiente ich im Alter von 28 Jahren monatlich 40.000 Dollar. Ich habe seitdem Millionen verdient und zehntausende von Menschen gecoacht, um 500, 1000, 50.000 Dollar und mehr im Monat zu verdienen.

Ich fand heraus, wie man Network Marketing zum Funktionieren bringt. Viele andere Leute übrigens auch. 36 Jahre später, habe ich Tausende von Firmen kommen und gehen sehen und hunderttausende hoffnungsvoller Vertriebspartner, die aufgaben, bevor sie erfolgreich wurden. Oder vielleicht wären sie auch niemals erfolgreich geworden.... Ich habe erlebt, wie unser Berufsstand das eigene Nest durch Gier, Selbstsucht, Unreife und Charakterschwächen seiner Führungskräfte beschmutzt hat. Ich habe all die rationalen Erfahrungen und Fakten darüber gehört, wie und warum dieser Berufsstand den Abschaum der Erde darstellt. Viele dieser Sichtweisen treffen zu, sind verdient und nachvollziehbar.

Aber ich habe auch beobachtet, dass sich das Leben derjenigen Menschen, die „es herausfinden“ für immer bereichert. Sei es finanziell, körperlich, emotional oder spirituell. Manch einer mag sagen, es sei nicht fair, dass nur ein paar Menschen den Erfolg erreichen, den sie sich im Network Marketing gewünscht haben. Ich würde aber sagen, dass jeder Mensch, der einen Blick auf Network Marketing als ein Nebeneinkommen oder als ernst zu nehmende Gelegenheit zum Vermögensaufbau sieht, die gleiche Gelegenheit auf Erfolg hat. Das Leben ist nicht fair, wenn sie Fairness im Sinne von „jeder gewinnt“ definieren. Meine Mentoren haben mir auch nie versprochen, dass das Leben fair sein würde. Sie versprachen mir nur, dass es vorhanden sein würde. Der Rest lag an mir.

Im Jahr 2012, hätte ich es durchgestanden, wäre ich von den Foster-Höfen in den Ruhestand getreten. Das ist keine schlechte Sache, nur etwas Anderes. Ich mochte die Leute dort und mir gefiel sogar die Arbeit.

Stattdessen war ich mindestens zwei Mal in jedem Bundesstaat unserer Nation, war in jeder Provinz von Kanada und in mehr als 20 weiteren faszinierenden Ländern (und auch drei Mal in Kuba, meinem

Liebingsland). Ich habe wundervolle Beziehungen zu Tausenden von Menschen auf der ganzen Welt aufgebaut und hatte unglaubliche Erfolge - aber auch meinen Teil an deprimierenden Rückschlägen. Meine liebsten Menschen auf der Welt sind immer noch meine Freunde von der Volksschule und meine Lieblingsplätze sind immer noch die Orte, die ich meine Heimat nenne, nämlich Coeur d'Alene in Idaho und Carmel in Kalifornien. Ich bin dankbar, in der Lage zu sein, zu unterscheiden: zwischen meinem tatsächlichen Leben und dem Leben, das ich geführt hätte, wenn ich in den Foster-Höfen weiter gearbeitet hätte.



Ich denke, ein Mensch kann herausfinden, wie etwas nicht funktionieren wird oder er kann herausfinden, wie es geht. Egal wie, in beiden Fällen handelt es sich um eine selbsterfüllende Prophezeiung.

Success

Im März 1992 stellte das amerikanische Magazin Success die bahnbrechenden Erfolge der Network-Marketing-Branche als Titelstory vor. Es war das erste Mal, dass eine der führenden Publikationen dies in der 50-jährigen Geschichte der Branche getan hatte. Auf dem mittleren Bild sehen Sie Ihren Lieblichshähnchenschlachter, Richard Bliss Brooke, der zum Vorstandsvorsitzenden wurde. Die Verkaufszahlen dieses Heftes stellten den Erfolg jeder anderen Ausgabe in der 100-jährigen Geschichte des Magazins in den Schatten.



Vor kurzem haben es Richard und seine Frau Kimmy auf das Titelblatt der März/April Ausgabe des *Networking Times*® Magazins geschafft. Dieses Magazin zählt zu den renommiertesten der Branche und ist eine vertrauenswürdige Quelle für tausende Unternehmer und Network-Marketer. In ihrem Artikel teilen Richard und Kimmy ihre Vision für die Zukunft: Network-Marketing-Führungspersönlichkeiten zu inspirieren, neue Partner in einer Art und Weise zu finden, zu fördern und zu führen, die Vertrauen, Bewunderung und Respekt schafft.

Richard Bliss Brooke betreibt Network Marketing seit 1977 in Vollzeit. Er ist ein früheres Mitglied des Vorstandes der Direct Selling Association, Ehrenmitglied des DSA Ethik-Komitees und auch:

- Autor der 4-Jahres-Karriere
- Inhaber einer Network Marketing Firma, die 1984 gegründet wurde
- Branchenexperte und Unterstützer
- Motivationstrainer
- Ontologischer Coach

INHALT

Kapitel.....	Seite
1 Eine 4-Jahres-Karriere oder eine 40-Jahres-Karriere?	1
2 Warum Network Marketing?	9
3 Mythen über Network Marketing	23
4 Traditionelles Verkaufen im Vergleich zu Network Marketing	31
5 Wie es funktioniert	35
6 4 Eckpfeiler der 4-Jahres-Karriere	39
7 Der Kapitalwert	53
8 Schwung	57
9 Die Rückbesinnung auf Familie und Gemeinschaft	61
10 Worauf Sie bei einer Network-Marketing-Firma achten sollten	65
Erfolgsgeschichten	69

KAPITEL

1

EINE 4-JAHRES-KARRIERE ODER EINE 40-JAHRES-KARRIERE?

Sicherheit ist meist nur ein Aberglaube. Sie existiert weder in der Natur noch wird die Menschheit im Ganzen sie jemals erleben. Gefahr zu vermeiden ist langfristig nicht sicherer, als sich ihr direkt auszusetzen. Das Leben ist entweder ein großartiges Abenteuer oder es ist wertlos.

– HELEN KELLER

EINE 4-JAHRES-KARRIERE ODER EINE 40-JAHRES-KARRIERE?

Der 40/40/40 Plan

Seit dem Erwachen der industriellen Revolution vor mehr als 250 Jahren sah die Vorstellung eines Arbeitslebens wie folgt aus: 40 Jahre lang 40 Stunden pro Woche (mindestens) zu arbeiten, um anschließend 40 % der Bezüge zu erhalten, die schon während der ersten 40 Jahre nie ausgereicht haben.

Der unausweichliche Weg für die meisten von uns war folgender:

1. Besorge dir eine gute Ausbildung – ein Studium ist deine Fahrkarte zum Erfolg.
2. Finde einen guten Arbeitsplatz bei einer großen Firma – mit guten Zusatzleistungen.
3. Arbeite dort 40 Jahre bis zu deinem Ruhestand und genieße dann die goldenen Jahre.

Doch seitdem hat sich einiges geändert. Manche Fonds für Betriebsrenten melden Konkurs an, damit sie sich um das Bezahlen Ihres Ruhestandes drücken können, statt diesen zu ehren. Selbst Länder, Kommunen und Städte beginnen die Tatsache zu erkennen, dass sie zu viel versprochen haben und entziehen sich ihren Verpflichtungen durch Pleiten. Und selbst, wenn es eine Rente gibt ... und selbst, wenn diese nicht gekürzt wird, entspringt aus diesem Modell selten ein ausreichendes Einkommen, um in ihren goldenen Jahren schöne Tage zu verbringen. Doch die meisten Menschen ducken sich einfach und sitzen ihre Zeit ab. Ich verstehe es nicht, vielleicht denken sie, dass es sich nur um einen Probelauf handelt und sie noch einen weiteren Versuch hätten.

In Ihre Zukunft investieren

Technologiefirmen bezahlen heutzutage 16 bis 20-jährige Teenager und Jugendliche dafür, „ihr Studium zu überspringen“ und jetzt neue Produkte zu entwickeln. Unter sonst gleichen Voraussetzungen ist es natürlich immer noch besser, ein Studium abzuschließen, als keinen Abschluss zu haben. Aber manche jungen Leute stellen eines fest: dass sie, wenn sie diese vier Jahre vollständig für ihre Talente und Geschäftsideen einsetzen, mit dem verdienten Geld selbst eine Menge von Studienabsolventen einstellen können. Denken Sie an Menschen wie Bill Gates, Steve Jobs und Larry Ellison – sie alle haben das Studium abgebrochen, um ihre Imperien zu gründen.

Die meisten jungen Erwachsenen, die das Studienmodell verfolgen, beenden dieses mit einer guten Ausbildung für einen Arbeitsplatz, starten aber gleichzeitig mit einem Schuldenberg ins Leben. Diese Schulden können in einem Privatkonkurs gewöhnlich nicht abgebaut oder nachverhandelt werden. Und vielen Menschen fällt es schwer, diese Schulden abzahlen. Da die meisten Menschen aber gar nicht in dem Bereich tätig werden, für den sie ein Studium abgeschlossen haben, ist die Last, die sie mit sich herum tragen, umso deprimierender.

Wenn Sie vorhaben, Arzt, Rechtsanwalt, Ingenieur oder Steuerberater zu werden, ist es mit Sicherheit besser, so viel Ausbildung wie möglich zu erhalten. Aber es gibt überlegenswerte Auswahlmöglichkeiten für alle Menschen, die sich ernsthafte Gedanken machen. Denn der Kuchen wurde verschoben.

Er befindet sich nicht nur an anderer Stelle, er wurde auch in eine Menge unterschiedlicher Stücke geschnitten. Und er wurde an verschiedenen Stellen platziert. Ein großes Stück davon befindet sich hier im Network Marketing.

Die Alternative der 4-Jahres-Karriere

Bei der 4-Jahres-Karriere handelt es sich ganz einfach um einen Network-Marketing-Plan und für einen solchen gibt es keine Garantie. Es ist einfach ein Modell, das sich zu betrachten und genauer unter die Lupe zu nehmen lohnt. Um sich anschließend vielleicht darin zu engagieren, daran zu glauben und 4 Jahre später mit einem hohen dauerhaften Einkommen zu „promovieren“, das Ihnen für den Rest Ihres Lebens völlige Entscheidungsfreiheit liefern kann.

Die meisten Menschen bauen sich übrigens in 4 Jahren kein Network Marketing-Imperium auf, um von dann an ein luxuriöses Leben zu führen.

Aber Sie könnten es. In diesem Buch geht es um das „könnten“. Wenn Sie dies als ein Versprechen ansehen, dann missverstehen Sie meine Worte und deren Zielsetzung. Es gibt keine Garantie. Sehen Sie sich einfach nur all die Studienabsolventen an, die immer noch nach einem Arbeitsplatz suchen, der ihnen mehr als 50.000 Euro im Jahr bezahlt.

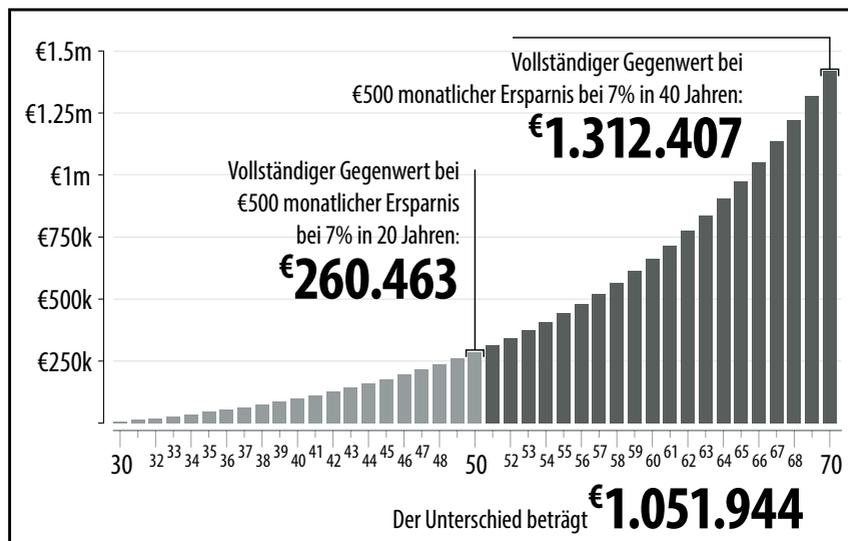
Zuerst einmal müssen wir es verstehen ... nicht vom Hörensagen, und auch nicht von unserem Onkel Otto und seinem Misserfolg im Network Marketing vor 20 Jahren. Wir müssen stattdessen die Fakten verstehen - genauso, wie wir verstehen müssen, wie Erfolge in einer anderen Branche funktionieren würden.

Dann müssen wir den Grund herausfinden, warum uns dieses Geschäft anspricht. Vielleicht wollen Sie sich von Ihrem Arbeitsplatz freikaufen, vielleicht ist es die Freiheit, um von zu Hause aus arbeiten zu können, vielleicht die Flexibilität, Ihren eigenen Zeitplan zu bestimmen. Vielleicht ist es die Freiheit, von jedem Ort der Welt aus arbeiten zu können, vielleicht sind es die Fähigkeiten im Bereich von Spiritualität,

Führungsqualität, Kommunikation und Beziehungsaufbau, die Sie erlernen werden. Sie brauchen einen wirklich guten Grund, den wenig beschrittenen Weg zu gehen, denn andernfalls ist dieser zu dunkel und einschüchternd.

Abschließend müssen Sie lernen, daran zu glauben, dass es für Sie und für diejenigen, denen Sie es anbieten, funktionieren wird. Dies erfordert Zeit, aber es ist der wichtigste Aspekt des „Herausfindens“. **Glaube entsteht nicht durch Erfolg. Erfolg entsteht durch Glauben.**

Die Regeln, mit denen die meisten von uns aufgewachsen sind, wurden während der letzten 30 Jahre der Reihe nach aus dem Fenster geworfen. Loyalität zu einer Firma oder zu einem bestimmten Arbeitsplatz bietet Ihnen heutzutage keine Sicherheit mehr. Ein vierjähriges Studium mag Ihnen irgendeine Arbeit ermöglichen, das war's aber auch schon. Der durchschnittliche Mensch wird heutzutage im Verlauf seiner Lebenszeit 7-10 Mal den Arbeitsplatz wechseln.



Zu sparen und zu investieren wird für die meisten Menschen nicht stattfinden, bevor ihre Kinder das Studium abgeschlossen haben - einem Zeitpunkt, an dem die meisten Erwachsenen bereits 50 Jahre und älter sind. Jedoch erst mit 50 den Aufbau eines Vermögens zu beginnen, lässt lediglich 20 verbleibende Jahre für diesen Aufbau zu. Wie wir aber in der unten stehenden Akkumulationstabelle sehen können, kommt es nicht so sehr darauf an, wie viel Sie monatlich sparen. Sondern darauf, wie lange Sie es tun.

Sehen Sie sich diese Akkumulationstabelle genau an, damit Sie die Realität verstehen. Legen Sie von Ihrem 30. bis zu Ihrem 70. Lebensjahr 500 Euro monatlich bei 7 % zur Seite, dann verfügen Sie in diesem Alter über 1,2 Millionen Euro. Dieses Vermögen wird Ihnen bei 7 % für den Rest Ihres Lebens 84.000 Euro im Jahr einbringen. Wie viel müssen Sie sparen, um den gleichen Betrag aufzubauen, wenn Sie warten, bis Sie 50 Jahre alt sind?

Um den gleichen Gegenwert in nur 20 Jahren zu erhalten (vom 50. bis zum 70. Lebensjahr) beläuft sich Ihr notwendiges monatliches Investment auf fast 2500 Euro!

Vollständiger Gegenwert eines monatlichen 500 Euro Ersparnisses, das sich in 20 Jahren bei 7 % akkumuliert: 260.463 Euro

Vollständiger Gegenwert eines monatlichen 500 Euro Ersparnisse, das sich in 40 Jahren bei 7 % akkumuliert: 1.312.407 Euro

Der Unterschied beträgt: 1.051.944 Euro

Und beachten Sie, dass ich von einer siebenprozentigen Verzinsung gesprochen habe. Das ist eine recht großzügige Annahme. Wie viel

erhalten Sie durchschnittlich für Ihre Ersparnisse, seit Sie damit angefangen haben? 7 %, 10 % oder 2 %?

Die Investitionsstrategie

Wie sieht es mit Investitionsstrategien aus? Die Möglichkeiten, aus denen wir auswählen konnten, bestanden traditionell aus Immobilien und Anlagefonds.

„Liquidierbare“ Anlagen

Die meisten von uns verfügen vermutlich in der einen oder anderen Form über eine solche Anlageform. Nach Abzug von Steuern und allen monatlichen Ausgaben legen wir von unserem Einkommen so viel zur Seite, wie wir können (oder wollen). Wenn wir genug verdienen oder sparsam genug sind, könnten uns 10 % für Investitionen übrig bleiben – vielleicht 500-1000 Euro im Monat. Bei den meisten Menschen handelt es sich jedoch um das genaue Gegenteil: Sie wandern mit monatlichen 500-1000 Euro weiterhin in ihre Schulden und „hoffen“ darauf, dass sich etwas ändern wird. Zu welcher Gruppe gehören Sie? Wen kennen Sie, der sich in der letztgenannten Gruppe befindet? Wie stehen deren Chancen für eine „Änderung“?

Das Spar- und Anlagesystem funktioniert, wenn wir funktionieren. Wir müssen konsequent Geld zur Seite legen, Monat für Monat, und wir müssen es in einer Art und Weise anlegen, die durchschnittlich eine sinnvolle Verzinsung von 7 % oder mehr erreicht. Jeder von uns, der damit von seinen ersten Arbeitsjahren an begonnen hat, wird sich hiermit ein schönes Polster aufbauen. Aber für diejenigen, die damit gewartet haben, sehen die Ergebnisse weniger vorteilhaft aus. Gleichzeitig kann sich ein Anlagevermögen praktisch über Nacht von 100 % auf null entwickeln,

wenn Sie sich für die falsche Investitionen entschieden haben – viele Anleger aus den Jahren 2008 und 2009 können ein Lied davon singen.

Immobilien

Die meisten von uns bauen den großen Teil ihres Vermögens durch die Hypothekenzahlungen auf, die wir im Verlauf der Zeit für unser Eigenheim aufbringen. Dies funktioniert, weil wir sonst jemanden für eine Unterkunft bezahlen müssen. Und daher sind wir mit dieser Ausgabe auch konsequent. In luxuriösen Gegenden und Hanglagen kann die Verzinsung sogar deutlich höher als 7 % ausfallen. Allerdings haben wir auch schon Marktkorrekturen erlebt, bei denen Immobilienwerte selbst in scheinbar stabilen Lagen um bis zu 50 % abgestürzt sind.

Die Herausforderung

Für die meisten Menschen, die diese Anlagestrategien in Betracht ziehen, kommt es auf die richtige Entscheidung an, worin sie investieren. Und, noch wichtiger, woher sie das Geld zum Investieren nehmen. Diese Strategien funktionieren hervorragend, wenn Sie monatlich 1000 Euro übrig haben und diese für die nächsten 25 Jahre monatlich zur Seite legen können, ohne dass es eine Marktkorrektur oder einen Rückschlag gibt.

Unglücklicherweise melden sich solche Rückschläge selten im Voraus an. Selbst diejenigen Menschen, die mit Geldanlagen ihren Lebensunterhalt verdienen, werden davon meistens völlig überraschend getroffen. Und diejenigen von uns, für die das Anlegen von Geld nur ein notwendiges Übel ist, werden in diesem Erdbeben mitgerissen.

Das ganze Buch jetzt hier kaufen:

 www.meinerfolgsshop.de