



## power of duplication

[[„duplizieren“ bedeutet ursprünglich „verdoppeln“]]

### Ein kurzes Test-Beispiel:

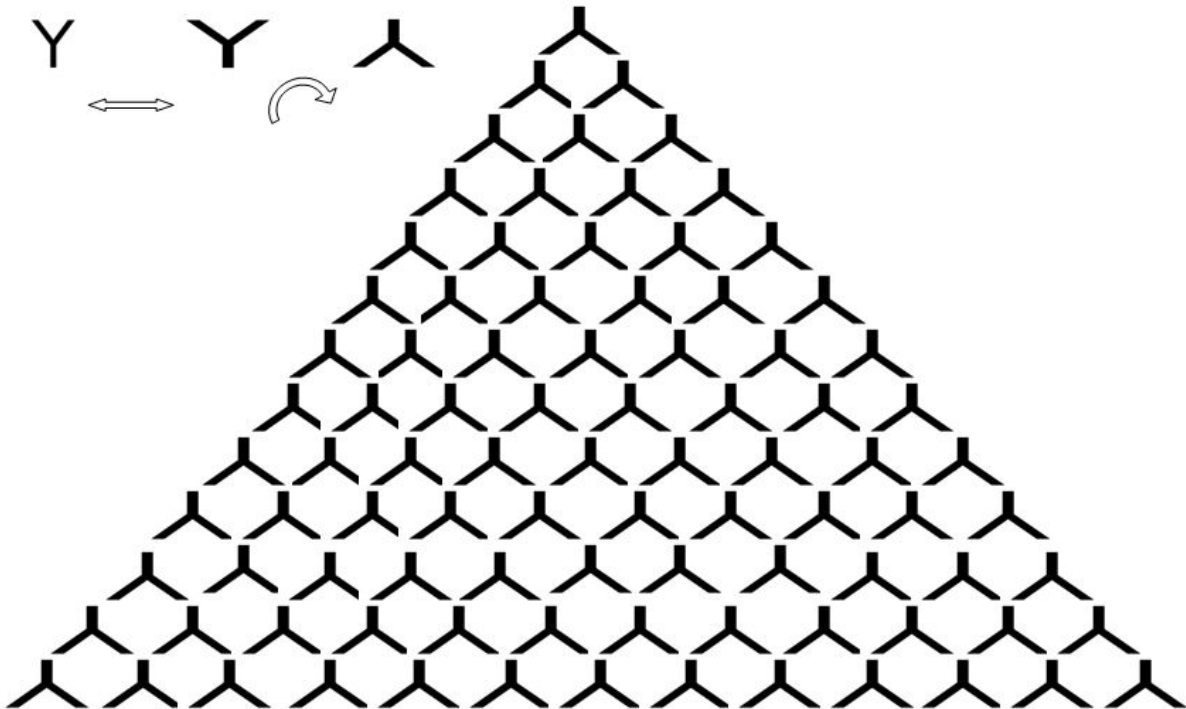
Sag mir eines: Wenn ich dir jetzt sofort eine Viertelmillion Dollar anbieten würde, oder einen Cent der sich in einem Monat lang jeden Tag verdoppelt, wofür würdest du dich entscheiden? Die VIERTEL MILLIONEN?

Tu das nicht! Nimm den EINEN CENT!

Ein Cent, der sich einen Monat lang täglich verdoppelt, hört sich nicht nach viel an. Nach fünf Tagen hättest du lediglich 16 Cent. Nach 15 Tagen besädest du unglaubliche 163 Euro und 84 Cent. Denkst du, du hättest eine schlechte Wahl getroffen? Moment, es wird mehr und jetzt wird es erst richtig interessant. Am 19. Tag besädest du 2621 Euro. Sechs Tage später, am 25. Tag, nur 5 Tage vor dem Monatsende hättest du über 167000 Euro. Am nächsten Tag 335000. Am nächsten über 671000. Am nächsten Tag, dem 28. Tag, besädest du über 1.340.000 Euro. Und am 30. Tag würden Sie über eine Gesamtsumme von 5.368.709 Euro und 12 Cent verfügen! Alles nur durch einen Cent, der sich lediglich täglich verdoppelt hat.

Am Anfang sieht die Verdopplung nicht nach besonders viel aus. Nach 20 Tagen sind aus deinem Cent nur ein paar tausend Euro geworden. Aber am Monatsende sind es über fünf Millionen. Das ist das Konzept der Verdopplung. **DAS ist die Macht der Duplikation!**

Und lass dich nicht täuschen, nur weil du es jetzt noch nicht erkennen kannst!



usw. .... the Power of Y #whypower

---

### Leadership = Teamwork

kurz gesagt heißt duplizieren: copy and paste

#### Beispiel:

EGONUMMER VS TEAMWORK

allgemein kann man auf 2 Wege duplizieren:

#### ▪ die Egonummer

Du sprichst mit 10 Leuten, 100 Leuten, 1000 Leuten, egal und bringst ihnen alles bei, was du weißt, was du kannst, etc.

Du kümmerst dich um jeden Einzelnen! Filterst sie selbst, versuchst die auszubilden.

#### ▪ ODER: der Teamweg

Du sprichst mit 2 Leuten (bestenfalls 10er - highclasspersonalities), bringst ihnen alles bei, was du weißt, was



du kannst, etc.

Du kümmerst dich um die beiden SEHR INTENSIV! Du bildest sie PROFESSIONELL aus, gehst auf alle Bedenken, Probleme ein, UNTERSTÜTZT sie, wo du kannst! Diesen zwei Leuten, zeigst du, wie auch sie wieder zwei Leute finden und auch ihnen genau das beibringen.. und so weiter..

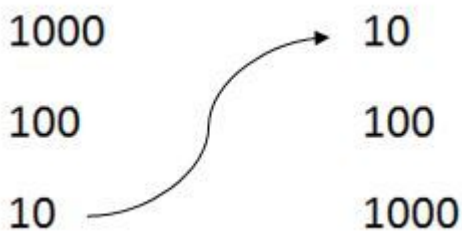
**Fazit:** EGONUMMER oder TEAMWORK?

Der Teamweg ist der QUALITATIV HOCHWERTIGERE Weg, da MEHR ZEIT und BESSERE AUSBILDUNG in die Menschen investiert wird - der Teamweg ist der EFFIZIENTERE Weg!

---

### **Beispiel 2:**

Du könntest JETZT SELBST TAUSEND LEUTE ansprechen, davon bleiben GEFILTERT HUNDERT übrig, die du ausbildest! Davon geben aber sehr viele auf, weil sie doch nicht die richtigen waren und ZEHN BLEIBEN im Endeffekt übrig.. uuuuund dann geht das Spiel für dich wieder von vorne los. Das ist die eine Möglichkeit...



**Jedoch, wäre es nicht schlauer:** Du FILTERST SOFORT sehr intensiv! Du HAST SOFORT ZEHN 10er! Diese zehn Stück bildest du intensiv aus. Da deine Partner 10er sind, werden sie nicht aufgeben und alles geben, weil sie es schaffen wollen und werden!

Diese 10 Leute bringen dir (weil du sie perfekt ausgebildet hast), je zehn Neue!

Inzwischen hast du 100 Leute, die bald alle extrem gut ausgebildet sind (falls du das Thema Leadership in deiner Ausbildung nicht vergessen hast) und BALD HAST DU TAUSEND Mitarbeiter, obwohl du nur 10 Stück davon selbst ausgebildet hast!

**Was ergibt mehr Sinn für dich??**

---

### **NOCH BESSER ALS DUPLIKATION IST MULTIPLIKATION!!**

**Warum besser?**

Mehr Momentum!

Es geht alles noch schneller!

Schnelleres Wachstum, größeres Team in kürzerer Zeit!

Mehr Umsatz!

Das heißt: HÖRE NIEMALS AUF AUSZUBILDEN!

Bringe immer und immer wieder NEUE Prospects in dein Team und bringe genau das auch deinen neuen Partnern bei!

**Immer und immer und immer wieder jemanden neuen ins Team holen!!**

---

**UND DENKE DARAN:**

**Es geht nicht (nur) darum, wie gut DU bist!!**

**Es geht vielleicht IN ERSTER LINIE darum, wie gut DU bist!!**

**IN ZWEITER LINIE aber um COPY AND PASTE!**

---

**Und wenn wir schon bei DUPLICATION sind, dann auch bei NETWORK!**

**>> THE POWER OF A NETWORK...**

Edison ist bekannt als der Erfinder der Glühbirne... aber das ist er NICHT! Er hat die Glühbirne nicht erfunden. Er hat sie lediglich verbessert und letztendlich perfektioniert. Noch wichtiger ist jedoch: Er kam darauf, wie man damit ein Geschäft machen konnte!

>> Damals hatte er die Schule abgebrochen (weil seine Lehrer glaubten, dass er nicht intelligent genug sei, um dort erfolgreich zu sein) und nahm darauf einen Job an, bei dem er Süßigkeiten und Zeitschriften



verkaufte.

Bald darauf begann er seine eigene Zeitung zu drucken und innerhalb eines Jahres hatte er seine Gruppe von Jungen angeheuert, die zusammen mit seiner Zeitung auch Süßigkeiten verkauften. Er hatte vom Angestellten zum Geschäftsinhaber gewechselt.

Bald war es der junge Edison allerdings müde, Zeitungen zu verkaufen. Er lernte Morseschrift zu senden und zu empfangen, um eine Stelle als Telegraphist zu bekommen. Nicht lange und er war einer der besten Telegraphisten überhaupt – dabei lernte er den Schlüssel kennen, das ihn zum Millionär machen sollte. Er sah, was die Erfindung des Telegraphen zu einem so großen Erfolg gemacht hatte: Es war DAS SYSTEM von Leitungen, Masten, Stationen und Fachleuten.

### **Es war die Macht des NETZWERKS!**

Edisons wahrer Geniestreich bestand darin, ein Unternehmen zu errichten, das elektronische Leitungen zog, die es der Gesellschaft möglich machte, die Glühbirne zu nutzen. Dieses Unternehmen machte Edison zum Multimillionär.

Das Revolutionäre an Edisons Unternehmen war nicht die Glühbirne, sondern das System. Es war das NETZWERK!

---

### **„Die reichsten Leute der Welt arbeiten an Netzwerken. Alle anderen suche Arbeit.“**

---

Sam Walton (US-amerikanischer Unternehmer: Er gründete und leitete die größte, weltweit tätige US-amerikanische Supermarktkette Wal-Mart.) – er stellte nicht die Waren für die Leute her; er knüpfte das VertriebsNETZ.

Bill Gates – er baute keine Computer; er erstellte das BetriebsSYSTEM, das auf diesen Computern lief.

Jeff Bezos – er beschäftigte sich nicht mit der Herausgabe von Büchern; er erschuf ein Internet-NETZWERK, das diese Bücher vertreibt.

### **Die Kraft steckt nie im Produkt - DIE KRAFT STECKT IM NETZWERK!!**

siehe auch: Metcalfesches Gesetz