

# OBTAINER

OBTAINER-ONLINE.COM

W O R L D W I D E

**Geschichte,  
Gegenwart,  
Zukunft**

**PM-International AG**

**DIE NEUE  
WELTMARKE**





go4  
Values®  
with Daniela Claudia Szasz

Kolumne von **Dany Szasz**

# Einen Sog erzeugen



**Einer meiner Leser, Tom B., bei dem ich mich für dessen Mut herzlich bedanken möchte, schrieb mir vor Kurzem folgende Zeilen:**

„Wer zu einem Interessenten geht, hat Networking nicht voll verstanden. Wer das macht und so Partner sponsert, gibt das Beispiel, dass seine Partner Networking auch missverstehen. Hingehen ist IMMER Druck.

Kommen lassen ist Sog. Und Sog ist es doch, was unsere Partner lernen sollen, oder? Wie auch immer:

Das Thema optimaler Kundenaufbau im Network-Marketing ist ja leider auch vielen erfolgreichen Führungskräften unklar. Schade, denn so verbrennen diese unnötigerweise und unwissentlich Partner“.

Ich las seine Zeilen und musste ihm zustimmen. Es ist richtig und wichtig, eine Arbeitsweise zu entwickeln, dass Interessenten zu Dir kommen können, damit Du nicht zu ihnen gehen musst.

Wenn Du (oder einer Deiner Teampartner) zu einem Interessenten gehst, hast Du vielleicht den Gedanken: „Ich muss Erfolg haben.“ Und Dein Gegenüber denkt wahrscheinlich: „Der will mir jetzt etwas verkaufen“. So entsteht Druck auf beiden Seiten. Die Situation wird so natürlich komplizierter und Du denkst

vielleicht im nächsten Schritt: „Ich muss das jetzt aber schaffen.“ Oder: „Was soll denn der oder der jetzt von mir denken?!“ Damit ist die Aussicht auf Erfolg viel geringer. Viel besser ist es dagegen, wenn der Interessent zu Dir kommt.

**Was genau ist denn der psychologische Unterschied zwischen Hingehen und Kommen lassen? Gibt es diesen tatsächlich?**

Ja, den gibt es! Wenn der Interessent zu Dir kommt, bist Du als Berater in einer komfortableren, sichereren Position. Das Gefühl oder der Eindruck, jemanden zu belagern, kann so nämlich gar nicht mehr entstehen. Denn der Interessent kam zu Dir. Er will also etwas von Dir! **Er braucht etwas – Du bietest etwas!** Das ist ein sehr entscheidender Punkt.

Selbstverständlich können sich im Unterbewusstsein trotzdem noch drängelnde Stimmen melden: „Ich will diesen Abschluss schaffen.“ Doch selbst wenn die sich bei einem unserer noch unsicheren und frischen Teampartner zu Wort melden, so sind sie doch um einiges schwächer, wenn er selbst den Kontakt nicht aktiv angehen musste, sondern der Interessent zu ihm kam. Das bedeutet natürlich nicht, dass Du niemals selbst auf Menschen zugehen und immer nur warten solltest, bis etwas passiert. Ich finde es wichtig, alles

zu unternehmen, was man kann und sich zutraut, um das eigene Business aufzubauen – aber vielleicht nicht immer im ersten Schritt.

Es gibt nämlich viele Möglichkeiten, einen Sog zu erzeugen. Die Optionen dafür sollte man am besten direkt im eigenen Team erarbeiten und besprechen. Doch grundsätzlich ist jede Aktion dazu geeignet, einen Sog zu erzeugen, der dann potenzielle Interessenten zu DIR führt.

Wenn also Deine Upline ein System verwendet, durch das Kontakte auf Dich zukommen können, dann solltest Du dieses System (zumindest in der Anfangsphase) nutzen. Richte Deine Aktivitäten darauf aus, dass möglichst viele Interessenten zu Dir kommen. Besprich die einzelnen Vorhaben mit Deiner hauptberuflichen Upline.


Wenn Du dann nach einiger Zeit sicherer wirst und Dir mehr zutraust, kannst Du auch anders arbeiten, indem Du selbst aktiv auf Interessenten zugehst. Das meint Tom mit „**einen Sog erzeugen**“.


Selbstverständlich kann man nicht alle Menschen über einen Kamm scheren und behaupten, dass jeder am Anfang unsicher ist. Es gibt Teampartner, die gleich mit voller Power loslegen, sich viel zutrauen und alle Aktionen mit-

„Es ist richtig und wichtig, eine Arbeitsweise zu entwickeln, dass Interessenten zu Dir kommen können, damit Du nicht zu ihnen gehen musst.“



ANZEIGE

 **Erlebe MEHR.** Ein „beerenstarkes“ Produkt und ein „xtreme“ erfolgreiches Team!



**Kyani** Barbara und Otmar Lindner, Stollenweg 13 / 16  
A-8700 Leoben; Tel: +43-69-18200186  
[www.kyani.eu.com](http://www.kyani.eu.com)

Unsere Produkte lassen keine Wünsche offen und begeistern weltweit bereits Tausende von Kunden. Nicht umsonst steht der Name KYANI in der Sprache des Stammes der Tlingit aus Alaska für „starke Medizin“. Das Wunderbare an dem Geschäft mit Kyani – man teilt ganz einfach eine Probe aus und schon hat man einen neuen Kunden oder Vertriebspartner gewonnen. Wenn man so überzeugende Produkte hat, dann ist Netzwerken tatsächlich eine der einfachsten Geschäftsmöglichkeiten der Welt.

machen. Sie aufzuhalten, wäre genau so unangebracht, wie diejenigen zu etwas zu bewegen, die sich noch nicht reif dafür fühlen.

Eine gewisse Sensibilität und das Gefühl für Angemessenheit sind immer von Vorteil. Es ist nicht immer leicht, den Spagat zu schaffen, jemanden nicht zu unterfordern und gleichzeitig nicht zu überfordern – gerade am Anfang.

Und auch man selbst ist nicht immer der richtige Maßstab. Was für Dich persönlich oft selbstverständlich ist, ist für jemand anderen manchmal eine echte Herausforderung. Aus diesem Grund ist ein genaues Hinsehen und Hinterfragen so wichtig. Besser einen glücklichen Teampartner zu haben, der langsam vorangeht, als einen überforderten, der viel zu früh die Flinte ins Korn wirft.

***In diesem Sinne  
Euch allen einen erfolgreichen  
Sog im Geschäft***

***Eure Dany Szasz  
[www.danielaszasz.com](http://www.danielaszasz.com)***



Think **Green.**

**OBTAINER**

Design for Environment -  
the nature friendly digital replica of a printed paper