

# OBTAINER

OBTAINER-ONLINE.COM

W O R L D W I D E

## Flüssiges Gold

milliarden-markt mit  
megatrend  
mangostan





*Daniela Claudia Szasz*

# Namensliste

# Namensliste

## Liste Leute – funktioniert das?

**F**ür jemanden, der viele Jahre im MLM tätig ist, erscheinen solche Themen wie eine einfache Namensliste zu schreiben, derart banal und selbstverständlich, dass man gar nicht mehr darüber spricht. Umso erstaunlicher war es auch für mich, dass ich ausgerechnet darüber etwas schreiben soll. Meine Leser aus Asien haben genau diese Frage, die für einen „alten Hasen“ im MLM nicht so wirklich der Rede wert ist, gestellt.

So sitze ich nun da und denke 13 Jahre zurück, an meinen Anfang im MLM. Oder auch an den Beginn meiner Selbstständigkeit vor 16 Jahren. Und dann schaue ich mir meine jetzige Gegenwart an. Dabei kommen Fragen auf wie: Wie wichtig war oder ist eine Namensliste für mich? Was genau ist eine Namensliste? Wie arbeitet man am effektivsten damit? Ist es sinnvoll, es möglichst perfekt zu machen? Gibt es dabei überhaupt ein richtig oder falsch? Was ist, wenn jemand gar niemanden kennt oder nicht kennen will? Was wenn jemand schüchtern ist?

Fragen über Fragen und mindestens genau so viele Antworten. Das alles in wenigen Sätzen kompakt und leicht verständlich zu erklären, kann eine Herausforderung sein. Wie immer erhebe ich nicht den Anspruch, alle Facetten zu berücksichtigen was dieses Thema angeht, doch werde ich versuchen, ein paar einfache und leicht verständliche Aspekte einzubringen, die möglichst allgemeingültig sind.

Persönlich gefällt mir die Bedeutung für „Namensliste“ im englischen viel besser. Dort wird sie „Center of Influence“ genannt, was eher „Einflusszentrum“ bedeutet. Also genommen das „Zentrum DEINES Einflusses“. So betrachtet, finde ich, bekommt es ein ganz anderes Gewicht. Wohingegen „Namensliste“ eher etwas ist... naja... eine Liste eben. Die kann man auch mal wegwerfen. Doch würde ich viel seltener etwas wegwerfen, worauf ich einen Einfluss habe – stimmt's? Das wäre doch, als ob ich etwas von mir persönlich wegwerfen würde, etwas Wertvolles. Die gleiche Aussage – doch mit einer ganz anderen Bedeutung.

Aus meiner persönlichen Erfahrung heraus kann ich sagen, dass mir diese Liste am Anfang sehr geholfen hat. Wir alle

haben es ja im MLM mit Produkten zu tun, also automatisch auch mit Kunden. Ich saß auf meinem ersten MLM-Seminar und jemand sagte: „Nimm ein weißes Blatt Papier und schreibe bis heute Abend alle Leute auf, die Dir einfallen, die Du irgendwoher kennst.“ Ich stellte dies nicht in Frage, sondern tat genau das. Ich hatte bereits am Abend 132 Namen auf meiner Liste stehen und diese Liste wurde in den darauffolgenden Tagen weiter ergänzt.

Diese Namen waren auch die ersten, die ich abtelefonierte – und ich hatte am Abend bereits 3 Kunden für mein Business, obwohl ich selbst noch gar keine Ware zuhause hatte. Über die Jahre hinweg verfeinert sich natürlich die Arbeitsweise, doch nutze ich die „Namensliste“ auch heute noch – wenn auch anders und mit mehr Achtsamkeit als damals. Hier ein paar Empfehlungen von mir, im Hinblick auf den Umgang mit dem

### „Zentrum Deines Einflusses“:

*Kauf Dir einen Block (keine Zettel) und schreibe Dir jede Person auf, die Dir einfällt. Ich weiß, dass in Zeiten von PC & Handys alles nur „online“ funktioniert für manche Länder, doch empfehle ich Dir trotzdem, sie per Hand aufzuschreiben. Dein Handy-Adressbuch kann Dir dabei eine große Hilfe sein. Wenn Dir niemand mehr einfällt, schau einfach mal da rein.*

*Denke nicht nach beim Schreiben! Nach dem Motto – der will, der sicher nicht, der evtl. ja, etc. Mach einfach nur stur Deinen Job und schreibe JEDEN auf. Die Familie, Geschwister, Cousins, Nachbarn, den Bäcker um die Ecke mit dem Du immer flirtest, der Autohändler, bei dem Du Dein Auto zur Inspektion bringst, die Diskothek, wo Du Dich regelmäßig samstags aufhältst, der Kellner/Besitzer von Deinem Lieblingsrestaurant, der Markt, wo Du Dein Obst & Gemüse kaufst, der Kassierer im Supermarkt, frühere Schulkollegen, Studienkollegen, Arbeitskollegen, Deine Kosmetikerin, usw. usw. usw...*

Heinz  
Karin  
Peter  
Sandra  
Anne  
Sylvia  
Ludwig  
Wolfgang



Wenn Du diese Liste geschrieben hast, fang an und rufe zuerst diejenigen an, die Dir am sympathischsten sind, zu denen Du den besten Draht hast. So hast auch Du die Möglichkeit, Dich selbst positiv einzustimmen.

Sprich mit Deiner Upline über den Fokus des Gespräches. Was soll dabei als Ergebnis herauskommen? Ein Termin, an dem ihr euch zusammensetzt, ein Vortrag, ein Seminarbesuch, etc. Dementsprechend sollte das Gespräch aufgebaut werden.

Fange möglichst mit einem leichten, positiven „small talk“ an. Sei achtsam in Deiner Kommunikation! Ich nenne dies „eine sensible Kommunikation führen“. Das missverstehen viele. Männer denken dann oft, es bedeutet – nichts zu sagen. Es bedeutet nicht – nichts zu sagen! Es bedeutet, viel mehr darauf zu achten, was Du wann, zu wem und vor allem wie sagst. Achte darauf wie sich Dein Gegenüber äußert, verhält und ob der Zeitpunkt für ihn gerade passt. Eventuell erwischst Du ihn gerade falsch und ein Tag später wäre besser, oder das Thema interessiert ihn grade nicht.

Es ist sehr wichtig, dass Du Deine Freunde und Bekannten NICHT vollquatschst – vor allem, wenn Du sie behalten möchtest! Du solltest sie NICHT bekehren wollen! Hört sich das wie ein Widerspruch an? Ist es aber nicht. Informiere sie – aber schütte bitte nicht ungebeten ein ganzes Seminar an Informationen über sie aus. Lass sie zu Wort kommen. Sie werden sich sonst von Dir distanzieren oder, nur um Ruhe zu haben, irgendetwas bei Dir kaufen und Dich dann auf Distanz halten. Diesen Fehler begehen viele am Anfang. Sie denken: Umso mehr Infos, umso besser. Umgekehrt erreichst Du viel mehr und Du sparst Energie. Gib kurze Infos weiter – mach

sie eher neugierig.

Wenn sie mehr wissen wollen, werden sie es Dir sagen. Wenn nicht – respektiere dies und wechsele das Thema!!! Handele bitte nicht nach dem alten Prinzip – ein Verkauf beginnt erst wenn der Kunde nein sagt. Es sei denn, Du legst Wert darauf, Deine Umgebung zu verärgern und garantiert viele geliebte Menschen zu verlieren.

Es kann passieren, dass wenn heute jemand zu Dir „Nein“ sagt, das es in 6, 12, oder 18 Monaten schon wieder ganz anders aussieht. Ich habe das wirklich sehr oft erlebt. Deshalb verscherze es Dir nicht. Jeder Mensch hat seinen individuellen Zeitpunkt.

Achte auf Deine Einstellung, wenn Du mit Deiner Umgebung sprichst. Man kann ruhig wenig reden, doch das, was man sagt, sollte möglichst positiv sein. Glaub mir: Deine Umgebung wird es merken, ob Du zaghaft und ängstlich versuchst, ihnen irgendwie etwas schmackhaft zu machen, von dem Du selbst schon denkst, das sie das nicht brauchen können. ;-) Wenn Du so denkst wird die Reaktion nicht lange auf sich warten lassen. Zeig Deine Begeisterung über das Neue – wenn sie vorhanden ist! Sei einfach natürlich. Sag was Sache ist in wenigen Sätzen und dann schweig! Lass' sie entscheiden ob sie mehr hören wollen.

Dein Namensliste-Heft, sollte sich stets ergänzen und erweitern. Achte darauf, dass Deine Kontaktliste immer größer

und größer wird. Das macht ein guter Networker so, aber nicht jemand, der alle Brücken hinter sich abbricht. Über die Jahre habe ich Tausende von Kontakte gesammelt mit denen ich zum Teil regelmäßig aber auch unregelmäßig in Kontakt stehe. Leider habe auch ich nicht von Anfang an alle gesammelt, sonst wären es viel mehr. Das habe ich erst später gelernt. Du kannst es aber gleich richtig machen. Deine Kontakte sind Gold wert. Das ist kein Spruch! Missbrauche sie nicht. Ich gebe meine Kontakte nicht einfach her – doch weiß ich, wie viel sie wert sind. Unterschätze das also niemals. Pflege sie.

Falls Du jemand bist, der „niemanden“ kennt, oder Dein Bekanntenkreis ist „abgegrast“, weil Du ihn zu sehr missbraucht hast, dann hast Du einen etwas schwierigeren Stand. Ich kenne Menschen, die alle 6 Monate etwas anderes machen und wenn die natürlich zu ihren Bekannten gehen, ist es wohl selbstverständlich, dass da keiner zuhört, oder? Also ich würde das sicher auch nicht. Das nennt man auch „seine Bekannten missbrauchen“. Du musst Dir dann erst wieder neues Vertrauen bei Deinen Freunden und Bekannten aufbauen. Das geht mit einer Entschuldigung, aber auch damit, dass Du sie mal ca. 1 bis 2 Jahre auf nichts Neues mehr ansprichst.

Du wirst sicher über Deine Upline eine Möglichkeit bekommen, auch anders zu arbeiten, oder Du investierst richtig Zeit und baust Dir neue Bekannte auf. Das funktioniert auch. Ich habe immer beides gemacht. Meine „Alten“ gepflegt und „Neue“ aufgebaut. Ausschlaggebend sind auch hier Dein Wille zur Veränderung und Dein Wille zur Verbesserung Deiner Situation. Wenn das alles ernsthaft vorhanden ist, werden sich Wege auch für Dich eröffnen.

Ich wünsche Dir nun viel Freude dabei, Dein persönliches Einfluss-Zentrum stets zu erweitern und vor allem zu pflegen. Denke immer daran: jemand der heute, „nein“ zu Dir sagt, kann schon morgen einer Deiner besten Kollegen, Kunden oder Freunde werden. Versuche also, die Tür immer offen zu lassen...

In diesem Sinne wünsche ich Dir heute viel Spaß beim Bewusstwerden Deines Einflusses.

Eure Dany Szasz

Erwarte gerne eure Feedbacks unter: [www.danielaszasz.com](http://www.danielaszasz.com)

**Literaturtipp:** Ich empfehle zu diesem Thema insbesondere das Buch von Dale Carnegie „Wie man Freunde gewinnt“.

