

# MIT GESCHICHTEN

INTERESSENTEN GEWINNEN,  
VERKAUFEN & ein

**Network-Marketing-  
Geschäft aufbauen**



Leseprobe

**Tom ,Big Al' Schreiter**

# KAPITEL 1

## Nicht das, was wir sagen, zählt – sondern was die Leute hören

Wir müssen auf Menschen eine Wirkung ausüben, damit sie uns glauben. Es hat keinen Sinn, zu predigen oder Vorträge zu halten oder sie zu belehren. Wir müssen die Negativität unserer Gesprächspartner überwinden, ihre schlechte Programmierung, ihren Widerstand dagegen, sich etwas verkaufen zu lassen, ihre Skepsis ... und das ist einfach zu schaffen.

Und zwar mit einer Geschichte.

- **Geschichten rufen keinen Kaufwiderstand hervor.**
- **Geschichten kann man sich leicht merken.**
- **Geschichten bringen Leute zum Handeln.**
- **Menschen sind darauf programmiert, sich Geschichten anzuhören.**
- **Geschichten sprechen das Unterbewusstsein des Menschen an.**
- **Und es macht Spaß, sich Geschichten anzuhören.**

Um professioneller zu werden, müssen wir aufhören, unsere Präsentationen mit Fakten zu füllen. Wir müssen unsere Informationen stattdessen in Geschichten packen. Merken Sie sich: „**Nicht das, was wir sagen, zählt – sondern was die Leute hören.**“

Mit Geschichten lässt sich am besten mit potenziellen Interessenten kommunizieren. Geschichten sind kurz, wirksam und sie sorgen dafür, dass den Zuhörern schnell „ein Licht aufgeht“. Eine einfache kurze Geschichte kann oft eine lange Geschäftspräsentation ersetzen. Wirklich?

Ja. Sehen wir uns an, wie man junge Menschen sponsert. Statt eine lange Präsentation über passives Einkommen, Vergütungsprozente, unglaubliche Forschungsergebnisse und andere langweilige Themen zu halten, kommen Sie einfach gleich auf den Punkt und bringen Sie die jungen Leute dazu, sich sofort dafür zu entscheiden, sich Ihrem Geschäft anzuschließen.

Wie? Mit einer besseren Geschichte natürlich. Und die Geschichte muss nicht lang sein. Versuchen wir es mit dieser hier.

\*\*\*

## Die Geschichte aus der Ukraine

Ich sprach mit einer Gruppe von Vertriebspartnern in der Ukraine. Ich war wahrscheinlich die jüngste Person im Raum und, wie man sehen kann, ich bin wirklich alt! Also fragte ich die Gruppe:

*„Was habt ihr denn gesagt, um all die jungen Leute fernzuhalten?“*

Diese Ukrainer hatten offenbar keinen Sinn für Humor. Sie waren verärgert. Sie riefen: *„Was meinst du damit, wir hätten etwas gesagt, um die jungen Leute fernzuhalten?“*

Also fragte ich: *„Was habt ihr denn zu den jungen Leuten gesagt?“*

Ihre Antwort lautete: *„Wir sagten ihnen, dass sie sich mit unserer wunderbaren Geschäftsgelegenheit zehn Jahre früher zur Ruhe setzen können!“*

Nun, für einen 18-Jährigen ist der Gedanke, sich zehn Jahre früher zur Ruhe zu setzen, nicht sehr motivierend. Die Ukrainer hatten die

falsche Geschichte gewählt. Wenn ich mit jungen Leuten in den USA sprechen würde, würde ich vielleicht diese Geschichte erzählen:

\*\*\*

## **Ted und Rick**

Ted macht seinen Abschluss an der Uni und beginnt seine Karriere in einem großen Wirtschaftsunternehmen. Er macht jeden Tag Überstunden. Er verbringt den Samstag mit Projekten, um voranzukommen. Er hat keine Zeit für Sport, keine Zeit für Beziehungen und kein Geld zum Sparen. Jeden Monat prüft er, wie weit er seinen Zielen schon näher gekommen ist. Noch mehr Konferenzen, noch mehr Projekte. Allmählich nähert sich Ted der Spitze. Und nach nur 18 kurzen Jahren kommt Teds große Chance. Er könnte der nächste neue, eigentlich noch recht junge Hauptgeschäftsführer des Unternehmens werden. Doch der Eigentümer des Unternehmens vergibt die Stelle des Hauptgeschäftsführers an seinen Enkel, der eben erst die Universität abgeschlossen hat und prompt Ted feuert.

Ted hat 18 Jahre seines Lebens und seine Würde verloren. All die harte Arbeit war umsonst und er ist arbeitslos.

Teds Freund Rick schließt ebenfalls die Uni ab, nimmt jedoch einen ganz gewöhnlichen Job an. Doch Rick tut noch etwas anderes. Nach Feierabend arbeitet Rick einige Stunden an seinem Network-Marketing-Unternehmen. Nach vier Jahren feuert Rick seinen Chef und lebt den Rest seines Lebens von den Einnahmen aus seinem Network-Marketing-Geschäft.

\*\*\*

Das war einfach. Mit wenigen Worten haben wir einem jungen Menschen erklärt, dass ein eigenes Geschäft, das er jetzt beginnt, sich später auszahlen kann. Wir mussten niemanden überzeugen, nichts verkaufen oder unsere Sache verteidigen.

Der Grund dafür ist, dass solche Geschichten leicht in die Gedankenwelt eines möglichen Interessenten einfließen. Wir müssen uns nicht anstrengen, um unsere Botschaft in seinen Kopf einzuhämmern.

Ich selbst habe mit Network Marketing aufgrund einer Geschichte begonnen. Ich bin ein sogenannter „grüner“ Persönlichkeitstyp und sehr analytisch veranlagt. Dennoch war es die Geschichte, die mich überzeugte. Das war so:

Ich las eine Anzeige in der Zeitung und ging daraufhin an einem Samstagvormittag zu einer Geschäftspräsentation. Sie dauerte drei Stunden! Und Junge, kam mir das alles komisch vor.

Im Raum waren 150 Leute und sie jubelten alle. Sie sahen aus wie kommunistische Hippies, die gegen den Staat protestierten. Bei der Präsentation sprachen sie davon, wie sie ihre Körper reinigten, wie sonderbare Dinge aus ihren Dickdärmen kamen und wie sehr sie aus dem 40-Jahres-Plan ausbrechen wollten.

Ich wäre am liebsten schon vorzeitig wieder gegangen, aber sie hatten bewaffnete Wachleute hinten im Raum stehen. Schließlich, nach drei grauenhaften Stunden, war das Treffen vorüber. Als ich durch die Hintertür den Raum verließ, hielt mich ein Mann an und sagte: *„Sind Sie der Mann, der auf meine Anzeige geantwortet hat?“*

Wie konnte er das wissen? Später fand ich heraus, dass ich der einzige Gast gewesen war. Alle anderen waren bereits Vertriebspartner.

Also antwortete ich: *„Ja, ich habe mich auf die Anzeige gemeldet. Aber ich bin nicht interessiert. Ich habe mir die ganze Präsentation angehört. Das ist nicht das Richtige für mich.“* Nach drei Stunden voller Fakten sagte ich *„Nein“*.

Doch dann kam die Macht der Geschichte. Alles, was mein Sponsor tat, war, mir eine kurze Geschichte zu erzählen. Sie dauerte nur etwa 30 Sekunden. Als die Geschichte zu Ende war, fragte ich: „*Wie kann ich mitmachen?*“

Verstehen Sie? Drei Stunden Fakten, kein Verkauf. Eine 30-Sekunden-Geschichte und ich machte mit.

Das ist die Macht der Geschichte. Möchten Sie die Geschichte hören, die er mir erzählt hat? Hier ist sie.

\*\*\*

## **Feure deinen Chef**

*„Big Al, wenn du dich unserem Geschäft anschließt, wird Folgendes geschehen: In sechs Monaten wirst du in das Büro deines Chefs gehen. Du wirst dich hinsetzen, deine Füße auf seinen Schreibtisch legen und sogar kleine Kratzspuren mit deinen Absätzen hinterlassen.*

*Dann verschränkst du deine Hände hinter deinem Kopf und sagst deinem Chef mit ruhiger Stimme, dass du ihn leider nicht mehr in deinem Tagesablauf unterbringen kannst. Es habe dir Spaß gemacht, dort zu arbeiten, und wenn sie irgendwelche Probleme haben sollten, nachdem du das Unternehmen verlassen hast, könnten sie dich jeden Dienstag um 11 Uhr vormittags anrufen und du hilfst ihnen gern gegen dein übliches Beratungshonorar aus.*

*Dann verlässt du das Büro deines Chefs, gehst zum Empfangsschalter, holst deine persönlichen Gegenstände ab, winkst deinen Arbeitskollegen zu, die immer sagten, so etwas könne man doch nicht tun, steigst in dein brandneues Bonus-Auto, fährst zur Bank, reichst deinen Bonus-Scheck für den letzten Monat ein und sagst zum Kassierer:*

*„Ah, ich weiß nicht. Tun Sie das auf mein Sparkonto oder mein Girokonto, es macht wirklich keinen Unterschied. Ich bekomme diese Schecks jeden Monat.“*

*Und dann fährst du nach Hause und entspannst dich und trinkst ein schönes Glas deines Lieblingsgetränks.“*

\*\*\*

Als diese Geschichte zu Ende war, fragte ich: „*Wie kann ich mitmachen?*“

Hätten Sie mich damals nicht gern in Ihre Network-Marketing-Organisation eingeschrieben? Nun, wenn Sie Fakten, Power-Point-Präsentationen, Videos, Flipcharts und Forschungsberichte genutzt hätten ... wäre es Ihnen misslungen. Es war eine Geschichte, durch die ich zum Network Marketing gekommen bin.

Erfolgreiche Networker sind große Geschichtenerzähler. Die meisten der obersten Führungskräfte sind große Geschichtenerzähler. Wollen nicht auch Sie ein großer Geschichtenerzähler werden?

## KAPITEL 2

# Geschichten können ganz kurz sein

Manchmal reden wir viel zu viel und unsere Präsentationen rufen Einwände hervor. Ein Einwand, den neue Vertriebspartner fürchten, ist der Pyramideneinwand.

In der Regel geht es bei dem Pyramideneinwand gar nicht darum, dass der Interessent sich Sorgen macht, es könnte ein illegales Pyramidensystem sein. Vielmehr ist es nur eine bequeme Art und Weise, die der Interessent nutzt, um eine langatmige Präsentation zu beenden.

Doch stellen wir uns mal vor, jemand sagt: *„Ist das denn nicht ein Pyramidensystem?“*

Der Network-Marketing-Profi Robert Butwin beantwortet diesen Einwand folgendermaßen. Er nutzt eine Geschichte, die dem Gespräch eine ganz andere Richtung gibt. Er sagt Folgendes:

\*\*\*

### **Das ist ein Pyramidensystem!**

*„Bevor ich deine Frage beantworte, ist es in Ordnung, wenn ich dir selbst eine kurze Frage stelle?“*

*„Denke an deine Schulzeit. Stell dir vor, deine Lehrer von damals würden für den Rest deines Lebens einen kleinen Prozentsatz deines Einkommens bekommen. Glaubst du, das unter solchen Umständen deine Schulausbildung besser gewesen wäre?“*

Der Interessent antwortet: „*Auf jeden Fall!*“

Robert fährt fort: „*Nun, genau so funktioniert Network Marketing. Dein Sponsor will dich lehren und trainieren, damit du so erfolgreich wie nur möglich wirst, denn die einzige Art und Weise, wie dein Sponsor Geld verdienen kann, besteht darin, dich erfolgreich zu machen!*“

\*\*\*

Und mit dieser einfachen, kurzen Geschichte verschwindet der Einwand und kehrt sich in einen Vorteil um.

## **Etwas zum Nachdenken**

Ein Ehepaar geht zweimal pro Woche zum Abendessen aus. Es gibt jeden Monat 160 Dollar in Restaurants aus. Die beiden bekommen Übergewicht.

Ein anderes Ehepaar investiert 160 Dollar pro Monat in sein Network-Marketing-Geschäft. Die beiden bleiben schlank und gesund. Nach einigen Jahren setzen sie sich zur Ruhe.

\*\*\*

Mir gefällt diese kurze Geschichte. Sie regt die Interessenten zum Nachdenken an und macht sie darauf aufmerksam, dass eine kleine Verhaltensänderung sie erfolgreich machen kann.

Wenn ich diese Geschichte nutze, höre ich außerdem nie den Einwand: „*Ich kann es mir nicht leisten.*“ Die Leute geben das Geld, das sie für ihr eigenes Network-Marketing-Geschäft bräuchten, ja schon für irgendetwas aus. Jetzt brauchen sie nur noch zu wählen. Wollen sie weiterhin zum Essen ausgehen oder lieber darauf hinarbeiten, das Restaurant zu besitzen?

Wie funktioniert Network Marketing wirklich? Das lässt sich am besten mit einer Geschichte beschreiben.

\*\*\*

## Der Tante-Emma-Laden

Stellen Sie sich vor, ich gehe in den Laden an der Ecke und kaufe mir eine Diät-Cola und 44 Schokoladenriegel. Ich bezahle für meine Ware und verlasse das Geschäft.

Sie stehen hinter mir an der Kasse und kaufen ebenfalls eine Diät-Cola und 44 Schokoladenriegel. Sie bezahlen für Ihre Ware, doch bevor Sie den Laden verlassen, zeigen Sie Ihre Treuekarte vor. Der Kassierer gibt Ihnen einige Treuepunkte, damit Sie irgendwann nach Hawaii reisen können.

So funktioniert Network Marketing. Wir beide tun genau dasselbe, doch Sie bekommen gratis noch etwas dazu. Eine Reise nach Hawaii.

Doch es kommt noch besser. Der Besitzer Ihres örtlichen Tante-Emma-Ladens ruft Sie an und sagt:

„Hallo, ich sehe, Sie haben Ihre Treuekarte genutzt. Wir geben Ihnen gern Treuepunkte. Bitte erzählen Sie Ihren Nachbarn von der Treuekarte, damit auch sie in unser Geschäft kommen und hier einkaufen. Wenn Ihre Nachbarn hierher einkaufen kommen, geben wir ihnen ihre eigenen Treuekarten. Jedes Mal, wenn sie hier ihre Lebensmittel und sonstigen Waren kaufen, werden wir ihren Nachbarn auch Treuepunkte geben, damit sie zusammen mit Ihnen nach Hawaii reisen können. Und weil Sie es waren, der uns ausgeholfen hat und seine Nachbarn über unsere Treuekarte informiert hat, werden wir jedes Mal, wenn wir Ihren Nachbarn Treuepunkte geben, auch Ihnen einige Zusatzpunkte geben, damit Sie viel früher nach Hawaii reisen können.“

Nun, so funktioniert Network Marketing, nur mit dem Unterschied, dass wir nicht Treuepunkte vergeben, sondern bares Geld.

\*\*\*

Nachdem er diese Geschichte gehört hat, wird Ihr Interessent sagen: „Ja, das klingt doch ganz vernünftig!“ Und Sie haben damit alle seine vorgefassten Urteile über Network Marketing aus dem Weg geräumt.

Nutzen Sie Ihre Fantasie. Sie könnten diese Geschichte zum Beispiel abwandeln, indem Sie das Treueprogramm einer Fluggesellschaft beschreiben.

**Weiter geht's im Buch:**

**[www.mlm-training.com/tomschreiter](http://www.mlm-training.com/tomschreiter)**