

11 • 11

OBTAINER

OBTAINER-ONLINE.COM

200 Seiten voller nützlicher Ressourcen & GLOBALER EINBLICKE

FORMEL 1

QNet & Marussia Virgin Racing 90

ALLES IST NETWORK MARKETING

Innovative, categorieschaffende, zukunftsweisende Industrie 130

RANDY SCHROEDER

Interview mit MonaVies Präsident für Europa, Nahen Osten und Afrika 150

RUI LUDOVINO

Ehemaliger Olympiasieger im Judo schließt sich der Network-Marketing-Branche an 114

Top-Verdiener 8

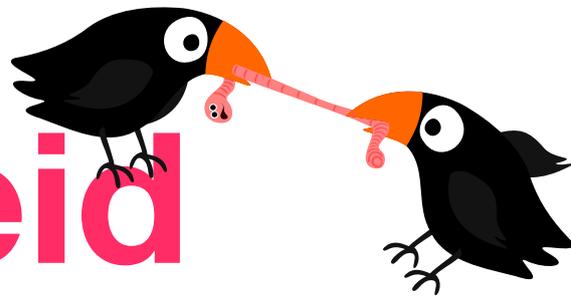
GINA &
STEVE MERRITT

WEGE ZUM ERFOLG



go4
Values[®]
with Daniela Claudia Szasz

Kolumne von **Dany Szasz**



Lügen, Neid und Missgunst – nur im Network Marketing?

Ein wenig beliebtes Thema, über das ich in dieser Ausgabe schreiben möchte. Ich habe sehr lange überlegt, ob ich überhaupt darüber schreiben sollte. Jeder kennt es. Es ist ein Thema, das unangenehm sein kann, weil sich zu schnell der eine oder andere (der vielleicht gar nicht gemeint ist) angesprochen und womöglich ertappt fühlen könnte. Andere verschließen lieber die Augen vor diesem Thema, als den Mut aufzubringen, genauer hinzusehen. Ich selbst habe lange lieber die Augen verschlossen. Ich wollte nicht glauben, dass mir jemand absichtlich und direkt ins Gesicht lügt.

Um Missverständnisse von vornherein auszuräumen, sei gesagt, dass ich niemanden persönlich angreifen möchte. Sollte sich dennoch jemand angesprochen fühlen, lade ich ihn gerne auf eine Entdeckungsreise in sein eigenes Leben ein, um zu überprüfen, wie die Dinge dort tatsächlich liegen.

Doch zurück zum eigentlichen Thema – Lügen, Neid und Missgunst. Aufgrund meiner Erfahrung, glaube ich festgesetzt zu haben, dass es in der Regel nichts Persönliches ist, wenn Dich jemand anlügt. Es wird generell einfach unglaublich viel gelogen. Ein Beispiel: Jemand sagt zu Dir: „Ich wünsche Dir so sehr, dass Du den nächsten Level

schaffst. Das wäre echt toll, das würde mich riesig freuen.“

Du weißt aber ganz genau, dass genau das Gegenteil gemeint ist. Im Grunde wünsch Dir der andere, dass Du es möglichst nicht schaffst, den nächsten Level zu erreichen, weil Du ihm damit auf den Fersen bist oder – noch schlimmer – ihn möglicherweise sogar überholen könntest. Wäre der andere wirklich ehrlich zu Dir gewesen, hätte er vielleicht gesagt: „Ich wünsche Dir ganz viel Erfolg. Erreiche alles, was Du kannst, solange es weniger ist, als das, was ich erreicht habe.“ Er hätte aber auch einfach gar nichts sagen und so nicht lügen müssen. Nichts zu sagen, ist meistens besser, als einen anderen Menschen zu belügen.

Ein weiteres Beispiel: „Ich mag Dich so sehr. Du bist mir wichtig und ich würde wirklich gerne mit Dir arbeiten.“ Vielleicht wäre die Wahrheit aber diese gewesen: „Ich sehe, dass Du erfolgreicher bist als ich. Ich habe eigentlich keine Lust, selbst etwas auf die Beine zu stellen, deshalb brauche ich jemanden, auf den ich die Verantwortung abschieben kann und der für mich die Arbeit übernimmt.“

Ich brauche Dich, um MEINE Ziele zu erreichen. Ich möchte nicht so hart arbeiten, deshalb wäre es mir lieb, einen Teil abgeben zu können und trotzdem zu profitieren.“

Oder wie oft hören wir die kreativsten Gründe, warum jemand nicht zu einem Training kommen kann? „Ich kann nicht, weil mein Kind plötzlich krank geworden ist.“ „Mein Auto ist kaputt.“ „Mein Partner ist dagegen.“ „Ich habe kein Geld.“ Gemeint ist aber in der Regel: „Ich habe keine Lust. Ich war bereits vor drei Wochen irgendwo, jetzt schon wieder und in zwei Wochen ist das nächste Seminar. Das ist mir zu viel, deshalb bleibe ich zuhause.“

Das klingt unhöflich, abwertend und egoistisch, oder? Wäre es aber nicht ehrlicher? Die Frage ist, ob diese Art von Unehrlichkeit nur im Network Marketing anzutreffen ist und überall sonst immer die Wahrheit gesagt wird? Ich wage, das zu bezweifeln. Ich glaube, im Network Marketing wird es nur deutlicher, weil wir tagtäglich mit sehr vielen Menschen zu tun haben. Die Frage ist nun: Warum lügen wir überhaupt? Glauben wir tatsächlich, dass der andere das nicht merkt?

Selbst wenn wir es nicht genau benennen können, dass wir gerade belogen werden, so bleibt doch ein komisches Gefühl. Menschen, die sehr feinfühlig sind, merken sofort und bewusst, wenn ihnen nicht die Wahrheit gesagt wird. Alle anderen spüren es auch – nur eher unbewusst. Also, warum lügen wir? Was steckt dahinter? Ich selbst glaube, Lügen haben vor allem mit mangelndem

Mut zu tun – dem Mut, zu dem zu stehen, wie und was man ist. Zu oft möchten wir besser dastehen, als es eigentlich der Fall ist.

Unwissenheit spielt allerdings auch eine wichtige Rolle. Würden wir tatsächlich zu 100 % begreifen, dass unser Gegenüber auch die kleinsten Lügen bewusst oder unbewusst, früher oder später wahrnehmen wird, würden wir uns wohl oft dafür entscheiden, die Wahrheit zu sagen. Letztlich setzen wir auf die Unwissenheit unseres Gegenübers, wenn wir ihn belügen. Wir binden ihm einen Bären auf, weil wir meinen, er wäre zu unwissend, um das zu bemerken. Diejenigen, die Dir Deine Erfolge von Herzen gönnen, sind zum einen Deine Uplines – denn Dein Erfolg ist auch ihr Erfolg. Zum anderen werden sich gute Freunde und Deine Familie ehrlich für Dich freuen, wenn Du erfolgreich bist. Bei allen anderen... Nimm es an, aber glaube nicht alles.

Wie wäre es, wenn wir jederzeit den Mut aufbringen könnten, das zu sagen, was wir wirklich denken? Unvorstellbar? Welche Führungskräfte könnten wir dann sein? Was würden wir manchmal auch unserem Unternehmen gegenüber äußern? Was würden wir dem einen oder anderen Teampartner sagen? Was würden wir unserer Upline sagen? Was unserer Downline? Bedeutet authentisch zu sein, dass immer alles Friede, Freude, Eierkuchen ist? Ich glaube nicht. Ich glaube sogar, dass es manchmal nicht schaden würde, wenn es in den richtigen Momenten auch einmal richtig krachen kann. Besser es kracht einmal richtig und die Dinge werden beim Namen genannt, als dass hinter dem Rücken agiert wird, bis nichts mehr zu retten ist.

Die meisten von uns sind so erzogen worden, immer zu sagen, was wir denken. Daran ist auch nichts auszusetzen. Allerdings haben viele von uns auch

gelernt, dass es manchmal unkomplizierter, einfacher und vor allem bequemer ist, die Wahrheit ein bisschen zu verbiegen. Viele haben erfahren, dass man sich unbeliebt machen kann, wenn man die Wahrheit sagt, dass andere die Wahrheit manchmal nicht hören oder sehen wollen und man dann vielleicht gemieden wird. Wer will das schon? Also lügen wir in verschiedenen Situationen, um gemocht zu werden? Um einen Vorteil zu gewinnen? Um größer zu erscheinen, als wir sind?

Es gibt leider keinen Preis für Authentizität. Manchmal scheint es sogar so, dass diejenigen, die am meisten lügen und betrügen, am weitesten kommen. Unfair? Wie gesagt, es scheint nur so. Ich kenne jemanden, der in den ersten Jahren unserer Bekanntschaft ständig gelogen hat. Es dauerte aber nicht lange, da wurde offensichtlich, dass er log. Ich konfrontierte ihn damit – wieder und wieder. Er gab nicht gerne zu, dass er gelogen hatte, aber ihm blieb nichts anderes übrig, denn die Situation war eindeutig. Irgendwann gestand er mir, dass er von seinen Eltern quasi zum Lügen erzogen worden war. Jedes Mal, wenn er als Kind die Wahrheit sagte und diese eigentlich zu seinem Nachteil war, antwortete seine Mutter: „Du bist selbst Schuld, wenn Du die Wahrheit sagst. Hättest Du gelogen, hättest Du jetzt kein Problem.“ Ich fand das sehr interessant. Also lügen wir manchmal, um keine Probleme zu bekommen? Aber das Problem verschwindet doch dadurch nicht einfach. Früher oder später wird es sowieso ans Licht kommen. Dann doch besser früher, oder? Heute ist mein Bekannter ein Mensch, der die Wahrheit sagt. Zwar neigt er manchmal immer noch im ersten Impuls zur Schwindelei, um „keine Probleme zu bekommen“, doch korrigiert er sich meist anschließend selbst und sagt die Wahrheit. Hier hat es seine Zeit gedauert, bis er gemerkt hat, das Lügen keine dauerhafte Lösung sind.

Meine Oma sagte immer: „Wie man in den Wald hineinruft, so schallt es auch wieder heraus.“ Das bedeutet letztlich, dass diejenigen, die wir belügen, uns irgendwann gar nichts mehr glauben, uns meiden werden oder uns selbst belügen. Jemand wickelt uns mit unehrlichen Komplimenten ein, und wir merken es nicht. Warum? Weil wir es selbst tun.

Wenn wir lügen, weil wir nicht den Mut haben, die Wahrheit zu sagen, bedeutet das, dass wir Angst haben. Angst davor, was der andere wohl über mich denken mag, wenn ich die Wahrheit sage. Vielleicht habe ich auch Angst davor, mich angreifbar zu machen, wenn ich sage, was ich wirklich fühle oder denke. Sich verletzlich zu machen, ist kein gutes Gefühl, nicht wahr? Aber vielleicht wäre es authentischer? Ich glaube, Angst lähmt uns öfter, als wir es wahrhaben wollen.

Es ist natürlich auch denkbar, dass wir aus Berechnung belogen werden. Doch was steckt hinter berechnendem Verhalten? Ist es nicht die Angst, selbst zu kurz zu kommen? Und wenn die Gefahr besteht, dass ich zu kurz komme, warum dann nicht ein wenig lügen, damit die Dinge in meinem Interesse laufen?

Viel Stoff zum Nachdenken, oder? Wir können im Kleinen bei uns selbst anfangen und so oft wie möglich versuchen, authentisch zu sein. Dabei dürfen wir jedoch nicht erwarten, dass wir dafür einen Orden erhalten. Aber mit der Zeit wird sich unser Umfeld verändern. Menschen, denen die Wahrheit nicht gefällt, werden von sich aus das Weite suchen und Du ziehst andere Menschen an – Menschen, die authentisch sind, wie Du selbst.

In diesem Sinne – auf eine authentische Zeit.

Eure Dany





Think **Green.**

OBTAINER

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