

02•09

OBTAINER

OBTAINER-ONLINE.COM

W O R L D W I D E

Germanway Powering the Future





Führungskraft oder Teenager?

von Daniela Claudia Szasz

Was mir gerade wieder einmal so richtig deutlich bewusst geworden ist, ist die Tatsache, dass es sicher viele schöne Berufe auf dieser Welt gibt, und einige auch, mit denen man ganz sicher viel Geld verdienen kann. Doch ist keiner dieser Berufe auch nur annähernd so herausfordernd, manchmal so schwer und gleichzeitig auch so erfüllend wie der mit Menschen.

Welch ein Widerspruch, nicht wahr?

Es ist manchmal schon schwierig, mit 2 bis 3 Menschen in der näheren Umgebung klarzukommen und einen gemeinsamen Konsens zu finden. Wie ist es dann erst, wenn Du beruflich ständig mit vielen Menschen zu tun hast?

Ein Ding der Unmöglichkeit...?

Wir alle hier sind in einer sehr „außergewöhnlichen“ Branche, dem Network Marketing, tätig. Das bedeutet auch, für jeden von uns, je nach Größe des eigenen Teams und der Anzahl der Menschen, mit denen wir arbeiten, eine größere oder kleinere Herausforderung. Umso kleiner das Team, umso weniger Herausforderungen, umso größer... Viel Spaß! Lustig wird es vor allem dann, wenn Du angehende Führungskräfte (FK's) hast, die schon alles wissen, oder gestandene, die mit den angehenden nichts zu tun haben wollen, oder umgekehrt. Umso mehr FK's Du hast – die alle ihre eigene Meinung haben – desto schwieriger ist es, die Balance zu halten und die Harmonie zwischen den einzelnen und auch die gemeinsame Zusammenarbeit aufrechtzuerhalten. Denn grundsätzlich hat jeder gegen irgendjemanden irgendwann irgendetwas...und jeder hat natürlich Recht. Und wenn sie nicht gegen irgendjemanden innerhalb Deines Teams etwas haben, dann haben sie irgendwann einmal etwas gegen Dich. Wenn sie Erfolg haben, liegt es an ihnen selbst – wenn es nicht so schnell klappt, liegt es an Dir! Noch schöner wird das Spiel, wenn es dann mit Heimlichtuereien losgeht oder der eine den anderen übergeht. Das schöne Spiel mit den Intrigen... Wo Du am liebsten schon mal mit der Peitsche dazwischen gehen würdest, um sie alle wieder aufzurütteln. Aber Du bleibst natürlich beherrscht und versuchst statt dessen, zu verstehen... Solange das Team klein ist, hat es den Vorteil, dass es sich schön zusammenhalten lässt, doch irgendwann wird der Tag kommen (sollte Dein Geschäft wachsen), da wollen sie sich trennen. In dieser Situation stehen viele FK's, die gerade ihr Geschäft aufgebaut haben, ihr Ziel zum Teil erreicht haben, eben noch total happy waren – und im nächsten Moment geht es im Team los: Einigen geht alles nicht schnell genug und sie sind sich auf einmal sicher, ohne Dich viel schneller voran zu kommen. Du blockierst sie! Auf einmal entwickeln sich Ego und Arroganz gleichermaßen schnell und sie können alleine alles viel besser... Dieses Phänomen habe ich in den letzten 13 Jahren des Öfteren erlebt, sowohl bei mir selbst, als auch bei ähnlich erfolgreichen Kollegen. Und einige Male wurde ich von Kollegen gefragt, wie man sich da verhalten soll.

Die zentrale Frage in so einer Situation lautet: Was tun?

Wenn Du erkennst, dass das, was gerade passiert, nicht gut ist für die Gesamt-Entwicklung und Du überzeugt bist, dass

eine Trennung zu früh ist – versuch' es mit Gesprächen! Eventuell reicht das schon, um wieder zuzufinden. Das wirklich essentiell Wichtigste, aus meiner Erfahrung, ist, dass Du keine Erwartungen an Dein Team stellst. Ich weiß, dass sich dies hart und schwer anhört. Vor allem, wenn Du die Vorstellung hast, unbedingt das nächste Level erreichen zu wollen und Du nun Deine Felle davon schwimmen siehst. Wie gerne erwarten wir doch manchmal alles mögliche von unseren Teampartnern. Ich kann Dir nur empfehlen, Deine Erwartungen runterzuschrauben. Das erleichtert schon eine ganze Menge in der Kommunikation. Wenn jedoch all' Deine Bemühungen nichts an ihrer Entscheidung ändern, und es trotzdem zu dem Wunsch einer Trennung kommt: Dann lass' sie ihren Weg gehen!

Tu das, was Dir am schwersten fällt – lass los!

Wenn Du sie nicht gehen lässt, Dich quer stellst, diktatorisch vorgehst, wird es, früher oder später, mit Bestimmtheit zu unnötigen Streitereien innerhalb Deines Teams kommen und vielleicht sogar unnötige Ausmaße nehmen. Das ist, wie wenn Eltern genau wissen, dass das, was die heranwachsenden Kinder gerade tun, nicht zu ihrem Vorteil ist, weil sie ihnen mit ihrer Erfahrung voraus sind – und sie müssen sie trotzdem mit dem Kopf gegen die Wand rennen lassen. Denn die Kinder wollen ihren Eltern unbedingt beweisen, wie toll, groß und stark sie alleine sind. Sie sind nun mal überzeugt, alles zu wissen, noch schlimmer, sie wissen es besser und der kleinste Einwand Deinerseits, würde sie nur noch weiter anstacheln... was allerdings noch lange nicht bedeutet, dass Du als FK immer Recht hast!

Deshalb... tue Dir selbst den Gefallen und lass' sie machen! Es kann Monate (rechne jedoch eher mit Jahren) dauern, bis sie es vielleicht einsehen. Und weißt Du, warum sie es irgendwann einsehen könnten? Weil sie es dann vermutlich selbst erleben, nur umgekehrt... in ihren eigenen Teams, völlig unerwartet. Und während all dies geschieht, warten sicher auch sehr interessante Einsichten und Erkenntnisse auf Dich selbst, solltest Du es zulassen.

Kennst Du solche Situationen? Bei anderen vielleicht? Oder hast Du sie schon selbst erlebt?

Wenn Du jetzt mit stolzer Brust durchs Haus schreist, dass bei Dir alles Friede, Freude, Eierkuchen ist und Deine Leute zu 100 Prozent hinter Dir stehen, komme was das wolle – dann glaub mir eins: Dann ist Dein Team entweder noch ziemlich klein und Du hast noch keine Teampartner, die ihre Ego vor Dir positioniert sehen wollen, oder Du verschließt die Augen und erzählst Dir selbst nette Märchen darüber wie sehr Dich jeder liebt... (wir hören doch alle gerne diese Märchen hin und

wieder, auch ich ;-) Doch wird auch bei Dir dieser Tag kommen – solltest Du lang genug in diesem Business tätig sein. Ich habe noch keinen Teenager erlebt, der nicht rebelliert hat und alles, aber auch wirklich alles, besser wusste – und weil das der Lauf der Dinge ist, wird es auch bei Dir irgendwann geschehen. Manche fangen zwar etwas verfrüht an, bevor sie ganz erwachsen sind – jedoch nützt es nichts, ihnen zu sagen: „Hey, Du bist gerade noch ein Teenager! Warte, lerne und beobachte bis du 18 oder 21 bist und zieht dann aus!“ Nein, sie denken, sie können alles schon mit 14. Nicht anders ist es bei uns im Network.

Es ist sehr wichtig, dass FK`s ab einem gewissen Level sich verselbständigen und ihren eigenen Weg gehen, um noch besser und stärker werden zu können. Doch sollte dies möglichst erst dann geschehen, wenn sie wirklich in der Lage sind, alle Schwierigkeiten alleine zu meistern. Wenn sie an sich gearbeitet und sich regelmäßig fortgebildet haben. Und zwar nicht nur in punkto Umsatz und Rekrutieren, sondern auch als Mensch. Die schwierigste Arbeit ist nicht der Umsatz, die schwierigste Arbeit ist in unserer Branche, zu den verschiedenen Menschen eine Beziehung herzustellen und für sie ein Vorbild im ganzheitlichen Sinne zu sein. Manchmal sage ich scherzhaft: „Nur Umsatz machen kann jeder Trottel, den Du gut dressiert hast. Aber jemandem beizubringen, was eine selbständige Führungskraft tatsächlich ausmacht, wie man mit seinen Teampartner umgeht und einen Sinn für Ethik entwickelt... das ist zu vergleichen mit der hohen Kunst der Mathematik!“

Deshalb ist Network Marketing, meiner Meinung nach die wirklich absolut beste und genialste Schule für den Umgang mit Menschen. Du kannst gleichermaßen viel darüber lernen, wie man es macht und auch darüber, was man besser lässt. Wenn eine Deiner FK`s allerdings soweit ist, alleine arbeiten zu können und einen dementsprechenden Status stabil erreicht hat, dann ist es mindestens genauso wichtig für Dich als Upline, das zu respektieren und diese FK, spätestens ab diesem Zeitpunkt, im Umgang mit ihrer Downline nicht mehr zu übergehen, sondern sie mit ihrem Team wirklich ziehen zu lassen. Du untergräbst ansonsten ihre Autorität und schwächst sie vor ihrem Team, anstatt sie zu stärken. Damit erzeugst Du wiederum Unmut, weil diese sich dagegen zur Wehr setzen könnte – und das würde das Geschäft zerstören, nicht fördern. Das hat etwas mit Demut zu tun und dem Respekt vor der erreichten Größe Deiner FK's. Du signalisierst ihnen damit, dass Du ihnen zutraust, mehr aus sich zu machen – und wenn sie Dich brauchen, bist Du trotzdem für sie da. Wir haben es hier mit Menschen und nicht mit Robotern zu tun (auch wenn bei manchen Menschen einem manchmal

Zweifel kommen :-) Es ist mehr als wichtig im Umgang mit Menschen, das gewisse Fingerspitzengefühl zu entwickeln und dies ständig weiterzuentwickeln. Und ich spreche hier nicht von Diplomatie, sondern von Authentizität und Echtheit.

Ich mag Diplomaten nicht sonderlich gern. Du weißt nie genau, woran Du bei denen bist. Wenn sie mit Dir sprechen, sind sie auf Deiner Seite, sprechen sie mit jemand anderem, sind sie auf dessen Seite. Ihnen mangelt es an einem „Standing“. Einfach für etwas einstehen, koste es was es wolle. Sie sind eher so wischi-waschi, nicht Fisch noch Fleisch... oder sie sind berechnend, holen sich überall das, was sie gerade brauchen.

Wenn ich etwas mag oder nicht mag, dann steh ich dazu!

Es gibt FK`s in Top Positionen, die gerne ihre Downlines auch noch ab einem hohen FK-Level übergehen, um selbst besser dazustehen. Wirklich hilfreich für's Wachstum ist das nicht. Ich hatte mal eine Upline, der es meisterhaft richtig gemacht hat. Der hat mich immer vor meinem Team gestärkt und selbst wenn jemand das Gespräch mit ihm gesucht hat, hat er es mir immer vorher und auch hinterher weitergegeben. Er hat es nie zugelassen, dass etwas dazwischen kommt. Ich erinnere mich heute immer noch gerne daran und sage: Das hatte Stil!

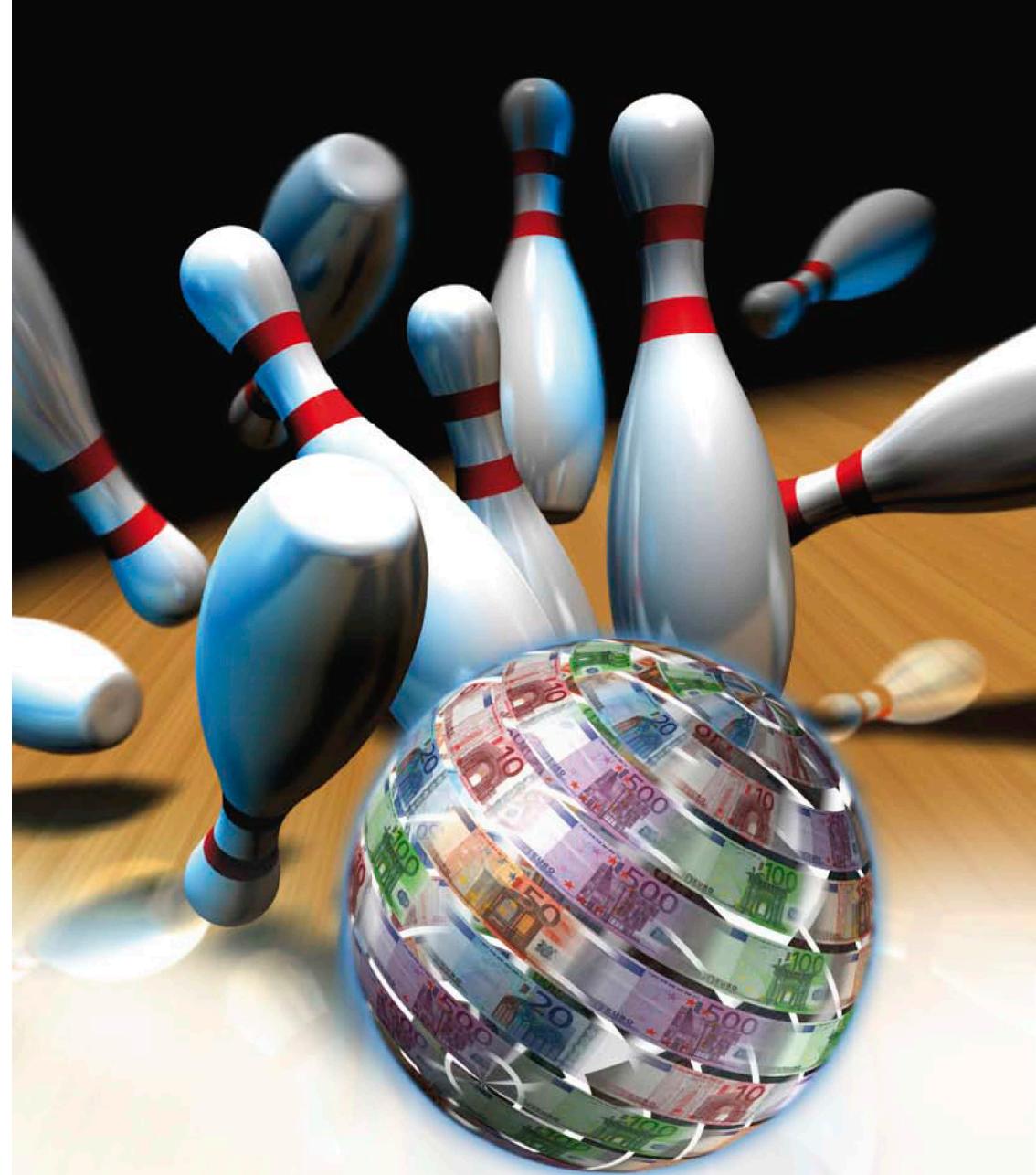
Das Wichtigste ist, aus meiner Erfahrung heraus, dass selbst in Krisen, sollte es sie mal geben, die Kommunikation sehr wichtig ist. Schweigen oder Verheimlichen ist auf Dauer niemals eine Lösung. Das Tolle daran, sollte Deine Upline mal die Arbeit für Dich übernehmen wollen, trotz Deiner bereits erreichten Position und Kompetenz: Du kannst dann ohne schlechtes Gewissen in den Urlaub fahren und Dich mal so richtig entspannen.

Auf welchem Entwicklungslevel befindest Du Dich gerade mit Deinem Team?

Wie auch immer, wichtig ist, zu erkennen, dass wir alle manchmal Fehler machen, da wir alle Menschen sind und in diesem Geschäft ständig, Tag ein Tag aus, mit enorm vielen anderen Menschen konfrontiert werden. Lauter unterschiedliche Charaktere, Individuen, Persönlichkeiten, Meinungen... Dies zu erkennen, und sich auch mal zu entschuldigen, wenn etwas schief gegangen ist, dafür braucht es Mut. Doch ist das einer der Punkte, die eine gute FK ausmacht, nicht wahr? Sie hat die Größe, sich auch mal zu entschuldigen.

In diesem Sinne, wünsche ich Dir heute, für was auch immer... viel Mut!

Eure Dany Szasz • w w w . d a n i e l a s z a s z . c o m



RÄUMEN SIE AB!

Mit erprobten Konzepten und bewährten Produkten.

So macht Networking Spaß!

TEL: +49 (911) 255 73 22 • Mobil: +49 (171) 351 80 60