

„Vielen Menschen fehlt das Rückgrat“

Woran es unserer Gesellschaft vermehrt fehlt, sind Menschen mit Rückgrat. Menschen, auf die Sie sich hundertprozentig verlassen können. Auch, wenn es für einen selbst Nachteile bringt, zu dem zu stehen, was vereinbart war. Die Frage stellt sich im täglichen Leben.

Dazu ein erschreckendes Beispiel aus einem meiner Seminare: Ich erklärte den Teilnehmern, wie wichtig Rückgrat sei und sie baten mich, dies an einem Beispiel zu erläutern. So erzählte ich ihnen folgendes:

Vor 25 Jahren, als ich meinen Job wechselte, vereinbarte ich mündlich mit dem Personalchef die Rahmenbedingungen, beispielsweise Gehalt usw. Einen schriftlichen Vertrag wollten wir erst eine Woche später machen.

In der Zwischenzeit bekam ich von einer anderen Firma (in derselben Branche) den gleichen Job angeboten. Jedoch war das Gehalt um € 250,- höher - damals für viele Menschen fast ein Monatsgehalt. Mein Wort gilt jedoch gleich viel wie meine Unterschrift, und so stand ich dazu und begann bei der Firma an zu arbeiten, bei welcher ich € 250,- weniger verdiente.

Wie hätten Sie darauf reagiert?

Ich fragte die Teilnehmer, wie sie diese Situation sehen und reagiert hätten. Der einheitliche Tenor: Nachdem nichts unter-



schrieben wurde, hätten sie den höher dotierten Job angenommen. Daraufhin sagte ich: „Okay, aber dann lasst euch von mir die Aussage gefallen, dass ihr kein Rückgrat habt.“ Die Teilnehmer meinten: „Ja, das können wir annehmen, dafür haben wir aber mehr Geld.“ Meine Meinung ist, dass wir zu unseren Zusagen stehen sollten, auch wenn sich diese zwischenzeitlich als negativ für uns herausgestellt haben.

Wenn Sie etwa ein Versprechen geben, dass Sie Ihr Auto um € 25.000,- verkaufen und einen Tag später bietet Ihnen ein anderer dafür € 30.000,-, dann sollten Sie meiner Meinung nach zu Ihrem Wort stehen, egal wie dringend Sie das Geld benötigen. Sie werden jetzt vielleicht denken, der hat leicht reden.

Einer der höchsten Werte neben der Gesundheit ist bei

vielen Menschen die Selbstachtung. Und die Gefahr, diese durch solche Aktionen zu verlieren, ist sehr groß.

Beobachten Sie einmal, von welchen Menschen Sie umgeben sind. Wie stehen diese, auch dann, wenn es ihnen schlecht geht, zu ihrem Wort? Je mehr Sie mit Menschen umgeben sind, denen das Wort „Rückgrat“ fremd ist, umso mehr besteht auch die Gefahr, dass Sie selbst darin auch keinen hohen Stellenwert mehr sehen.

Zum Beispiel habe ich mit einer Dame ein Zahlungsziel von 14 Tagen ausgemacht. Als ich das Geld nach drei Wochen immer noch nicht hatte, rief ich sie an. Sie meinte dann nur: „Du wirst auch noch einige Zeit warten müssen, ich muss bei meinen Kunden auch öfters warten.“ Ist das okay? Bewerten Sie es für sich selbst.

Sagen Sie bitte nicht gleich: „Ich gehöre nicht zu dieser Spezies“, sondern denken Sie nach, überprüfen Sie es für sich selbst.



Reinhard Zehetner
Gründer & Vorsitzender
ZTN Training & Consulting

ZTN

Training & Consulting
GmbH

Österreich
Bundesstrasse 36
6923 Lauterach
Tel: +43 5574 78021-0
Fax: +43 5574 78021-7

Deutschland
Frankenwaldstrasse 1
95119 Naila
Tel: +49 9282 97840-8
Fax: +49 9282 97840-7

Schweiz
Alte Landstrasse 106
9445 Rebstein
Tel: +41 71 7700867
mobil: +43 664 8536182