

Gesunder Umgang mit Geld – Teil 3



So viel wie möglich verdienen
(innerhalb gesunder Grenzen,
versteht sich...)

Das Credo lautet hier „Verdiene so viel wie gesund ist“. John Wesley ermunterte seine Freunde, auf professionellere Weise zu arbeiten. Er motivierte sie, in ihrem Fach immer besser zu werden und dadurch auch die Höhe des Gehalts wachsen zu lassen – nicht um gierig zu werden, sondern um dadurch ihre Familie gut versorgen und einen dienstbereiten Platz in der Gesellschaft einnehmen zu können. Dies gilt auch für heute. Außerdem stehen wir heutzutage vor derselben Herausforderung wie die Menschen vor 250 Jahren, wenn es darum geht, unsere eigene Firma zu leiten. Dabei können wir nicht mehr automatisch auf den Luxus einer festen Arbeitsstelle zählen, wie es zwischen 1950 und dem Jahr 2000 noch weitgehend der Fall war.

Einige Ideen für Sie:

- 1. Wachsen Sie weiter in ihrer Professionalität.** Denn Professionalität wird immer gebraucht um seine oder ihre Dienste finanziell gesund und gut verkaufen können. Ob Sie dies in Ihrem eigenen Betrieb oder innerhalb einer anderen Organisation tun – in beiden Fällen werden Sie einen professionellen Service bieten müssen. Deshalb ist es wichtig, dass Sie in ihrer fachlichen Entwicklung nicht stehenbleiben.
- 2. Lernen Sie, sich selbst gut zu präsentieren.** Es ist

wichtig, dass Sie gut einschätzen können, was Ihre Dienste wert sind und Sie sich trauen, demzufolge gerechtfertigte Gegenleistungen zu fordern. Es gibt einige Fachkräfte, die ausgezeichnete Arbeit leisten, aber diese nicht an den Mann oder die Frau bringen wollen oder können (egal, ob es interne oder externe Kunden sind). Es lohnt sich auf jeden Fall, alle paar Jahre an einem Präsentations- und Kommunikationskurs teilzunehmen, um auf diesem Gebiet frisch und stark zu bleiben.

3. **Trainieren Sie Selbst- und Zeitmanagement**, damit Sie auch effektiv produzieren, wenn Sie arbeiten. Dann sind Sie schnell mehr „wert“ als Sie denken. Ist Ihnen schon mal aufgefallen, dass Menschen, die viel leisten und dann mehr Arbeit dazu bekommen, diese dann auch noch gut anpacken? Gleichzeitig gibt es Leute, die dauernd das Gefühl haben, keine Zeit zu haben und das dann auch nach außen hin überall ausstrahlen. Ein sehr empfehlenswertes und nützliches Buch zu diesem Thema ist „Wie ich die Dinge geregelt kriege“ von David Allen.
4. Aber, um auf das **“innerhalb gesunder Grenzen”** zurückzukommen: Geldverdienen darf nicht zu etwas Negativem werden. Was ist für Sie ein gesundes Maß an Arbeitszeit? Sechs Tage, acht Stunden pro Tag vielleicht? Oder fünf Tage, neun Stunden? In der Schweiz gilt noch die 44-Stunden-Woche, und für gesunde Menschen erscheint mir das ziemlich normal. Aber, weil jeder Mensch einzigartig ist, ist auch Ihre Entscheidung hierbei einzigartig. Was brauchen Sie? Wieviel möchten Sie verdienen? Was wollen Sie investieren? Es ist auf jeden Fall wichtig, in diesem Punkt konkrete und bewusste Entscheidungen zu treffen.

Welche bewussten Entscheidungen haben Sie in diesem Bereich schon getroffen? Sind sie mit diesen zufrieden? Und: Verdienen Sie so viel wie Sie angesichts Ihrer einzigartigen Talente verdienen könnten?

Viel Erfolg beim bewussten Entscheiden,

Paul Donders

Thema war sehr interessant? Hier geht es zu den anderen Teilen

Einführung – [Teil 1](#)

Wie viel ist genug? – [Teil 2](#)

So viel wie möglich sparen – [Teil 4](#)

Strukturelle Ressourcen Teil 5: Marktlücken



Eingehen auf die reale Nachfrage

Weil der Markt immer schneller wächst und in Bewegung ist, ist es fast unvermeidlich geworden, sich über einige wichtige Fragen Gedanken zu machen:

- Was ist mein ganz spezieller Auftrag und für welche Kunden?
- Warum würde sich ein Kunde/ein Unternehmen für meine Expertise entscheiden?
- Warum würde eine Firma oder eine Organisation mich mit meinem spezifischen Talentenpaket und meiner speziellen Erfahrung in den Dienst nehmen wollen?

- In welchen Bereichen würden meine internen „Kunden“ innerhalb der Firma oder Organisation von meiner Dienstleistung profitieren können?

Die Zeiten, in denen man irgendwo arbeiten konnte, und es das normalste war, dass jemand anderes für Sie und Ihre Entwicklung verantwortlich war, sind längst vorbei. Das ist aber nicht schlimm. Wir sind selbständige Menschen, keine Opfer. Genau diese Haltung brauchen wir, um in guten Strukturen zu arbeiten – in einer Umgebung, die uns Energie bringt!

Vor 200 Jahren war es für viele Menschen ganz normal, selbständig zu sein. Man war Zimmermann, Metzger, Bauer, Goldschmied, Arzt, Kaufmann oder Wissenschaftler. Jeder war selbst verantwortlich für die eigenen Einkünfte, die Weiterbildung bis hin zur Meisterprüfung – und dafür, die Ausbildung der Kinder zu finanzieren und die eigene Rente aufzubauen. Auf der einen Seite ist es großartig, dass wir einen Sozialstaat haben, in dem die Schwachen und Kranken unter uns gut versorgt werden. Aber warum müssen sich die übrigen 90 Prozent der Bevölkerung oft so kränklich und mitleidig fühlen? Das wird nicht ewig so weitergehen können. Denn wir werden mehr und mehr Selbstverantwortung übernehmen müssen, um unsere eigenen Arbeitsplätze zu schaffen und weiter zu entwickeln. Dies gilt umso mehr dann, wenn man aus strukturellen Energiequellen leben und sie behalten will. Wir werden mehr und mehr die Initiative ergreifen müssen!

Und das bedeutet unter anderen, dass man sich und **seine einzigartige Professionalität gut präsentieren und verkaufen** kann. Deshalb habe ich Ihnen die vier Fragen am Anfang gestellt. Sie können die folgenden Fragen nun benutzen, um zu entdecken, wem Sie wann womit dienen können.

- Welche Art Kunden haben Sie am meisten (sowohl interne als externe Kunden)?

- Welche Marktbedürfnisse hat jede dieser Kundengruppen?
- Was sind Ihre speziellen Talente?
- Was macht Ihren Service so einzigartig (Servicepaket)?

Dies liefert Ihnen eine Kombination von Talenten, die Sie in der Zusammenarbeit mit dem Kunden anbieten können. Fassen Sie Ihre drei Top-Servicepakete zusammen:

- Servicepaket 1: zum Beispiel das Organisieren von Events mit den dazugehörigen Social Media-Aktivitäten.
- Servicepaket 2:
- Servicepaket 3:

Wenn Sie Ihre persönliche "Marktposition" deutlich vor Augen haben, können Sie nun mit einem konkreten Jahres-, Aktions- und Wachstumsplan beginnen. Stellen Sie sich dabei die folgenden Fragen:

- Wie kann ich in meinem einzigartigen Talent- und Servicepaket professioneller werden?
- Wie kann ich meinen Kundendienst fortlaufend optimieren?
- Wer kann mich in diesen Punkten unterstützen, damit ich mir dessen nicht nur bewusst bin, sondern auch tatsächlich etwas dafür unternehme?

Hier finden Sie ein Arbeitsblatt zum Ausfüllen Ihres persönlichen Trainingsplans: [Arbeitsblatt Marktposition](#)

Zusammengefasst: Jobcrafting bedeutet, selbst die Initiative zu ergreifen, um die [vier Elemente](#) besser in Ihre heutige oder zukünftige Arbeit zu integrieren!