



Glaubensätze zu Geld. Was nützt, was hindert?

Wenn etwas gut läuft oder nicht so läuft, wie Sie es gerne hätten, dann hat das oft etwas mit Ihren Glaubensätzen und Überzeugungen zu tun. Manchmal hat das, was im Leben passiert, vor allem damit zu tun, was wir tief in unserem Inneren wirklich glauben. Denn das ist der Kompass für unser Tun.

Glaubensätze sind Ihre Überzeugungen. Innere Überzeugungen, die oft nicht bewusst wahrgenommen werden. Sie regeln unser Leben. Unbewusst verhalten wir uns gemäß unseren inneren Überzeugungen. Ob das immer noch passt – das ist die Frage.

Beispiele:

Sport ist das Allerwichtigste. Ohne geht bei mir gar nicht.

- ▶ Ein Unternehmer/in mit dieser Überzeugung wird immer Zeit dafür finden.

Urlaub ist nicht so wichtig. In Urlaub fahre ich, wenn ich es mir leisten kann.

- ▶ Was denken Sie, wie oft fährt dieser Unternehmer/in weg?

Es ist wichtig, etwas auf dem Sparbuch zu haben.

- ▶ Wird dafür sorgen, dass Sie große Probleme haben, im Engpass Ihr Sparbuch zu „plündern“. Vermutlich zahlen Sie lieber 16% Dispo-Zinsen.

Zufriedene Kunden sind das Wichtigste.

- ▶ Dann kennen Sie das vielleicht: Ich kann doch nicht so viel verlangen. Meine Mitarbeiter müssen günstig sein. Kunden kaufen bei mir nicht, wenn ich zu teuer bin.

Nur äußerst zufriedene Mitarbeiter sind der Garant für Erfolg.

- ▶ Mit diesem Glaubenssatz ist es gut, mal zu rechnen. Was kostet, was bringt der Mitarbeiter.

Ein Plan bringt nichts, weil es eh immer anders kommt.

- ▶ Eine typische Aussage, wenn es um das Businessplan-Schreiben geht. Allerdings, ein solcher Plan ist nicht dafür gedacht, eins zu eins umgesetzt zu werden. Er dient dazu, ein klares Bild zu entwickeln.

Es geht immer gut weiter. Man muss nur dranbleiben.

- ▶ Diese Überzeugung sorgt sicher dafür, dass Sie weiter machen. Akquise betreiben und niemals aufgeben.

Durchleuchten Sie Ihr Leben.

Was glauben Sie über Geld. Schreiben Sie alles auf, was Ihnen einfällt. Sie werden sich wundern.



„Günstige“ Glaubenssätze zum Thema Unternehmer/in und Geld

- ▶ Meine Arbeit ist wert was sie kostet.
- ▶ Ich habe es verdient in Wohlstand und Fülle zu leben.
- ▶ Ich erlaube mir reich zu sein.
- ▶ Ich finde meine Wunschkunden dann, wenn ich auch einen angemessenen Preis berechne. Sie bekommen Qualität und das wollen sie auch ausgleichen.
- ▶ Ich kalkuliere meinen Stundensatz plus Gewinn, das ist der beste Preis nach außen.
- ▶ Je besser ich meine Finanzen kenne, desto besser läuft mein Unternehmen.
- ▶ Meine Mitarbeiter fühlen sich wohl, sind motiviert UND ich darf durch und mit ihnen Geld verdienen, dafür sind Mitarbeiter da.
- ▶ Es gibt für jeden Preis einen glücklichen Kunden.
- ▶ Meine Wunschkunden schätzen meine Arbeit und sind froh, diese Zufriedenheit durch eine angemessene Zahlung auszugleichen.
- ▶ Wenn ich zu billig bin, verliere ich Kunden.
- ▶ Als Unternehmer/In ist eine wichtige Aufgabe Mitarbeiter zu motivieren. Spaß und Zufriedenheit ist Menschen viel wichtiger als noch mehr Geld.
- ▶ Ich freue mich auf meine Zukunft. Ich Sorge dafür, dass es mir gut gehen wird.
- ▶ Ich finde, Unternehmer/in zu sein ist eine spannende Aufgabe, die sich auch monetär lohnt.
- ▶ Ich gehe bewusst mit meinen finanziellen Ressourcen um.
- ▶ Energie folgt der Aufmerksamkeit. Je besser ich meine Finanzen positiv plane, desto mehr werde ich erwirtschaften.
- ▶ Meine Ideen, Fähigkeiten und Arbeiten sind wertvoll und wichtig. Auch für andere Menschen.
- ▶ Zufriedenheit ist wichtig. Mein Unternehmen trägt, auch durch finanziellen Erfolg, maßgeblich zu meiner Zufriedenheit bei.
- ▶ Meine Aufgabe als Unternehmer/in erfüllt mich und ernährt mich gut.
- ▶ ...

→ Finden Sie noch mehr!