



Selbstsabotage in Bezug auf Geld

Wenn Sie finanziell nicht so erfolgreich sind, wie Sie sein möchten und wie Sie aufgrund Ihres Potenzials und Arbeitseinsatzes sein könnten, kann die Ursache dafür ein Sabotagemuster in Ihrem Denken oder Handeln sein.

Einige der Muster finden Sie bereits in meinem Buch "Erfolgreich als Solo-Unternehmer" im Kapitel über Geld. Der folgende Selbsttest hilft Ihnen, etwaige Sabotagemuster noch deutlicher zu erkennen (s. zum Hintergrund dieses Selbsttests auch die Ausführungen unter dem Test).

Die Erkenntnis ist bereits die halbe Miete. Denn oftmals laufen diese Muster unbewusst ab. In dem Maße, indem Sie sich diese bewusst machen, haben Sie es in der Hand, die Muster zu ändern.

Schon neugierig auf Ihre Ergebnisse? Dann los.

Selbsttest: Hindere ich mich selbst, mehr Geld zu verdienen?

Kreuzen Sie die Aussagen an, die für Sie zutreffen und zählen anschließend die „Ja“-Antworten zusammen.

- Erbringe ich häufig oder regelmäßig für meine Kunden Leistungen, die ich nicht berechne?
- Liegen meine Preise niedriger als die meiner Wettbewerber, ohne dass das durch gravierende Faktoren gerechtfertigt ist?
- Habe ich Mühe, meinen Preis dem Kunden gegenüber zu vertreten?
- Arbeite ich viel ehrenamtlich und leidet mein Business darunter?
- Arbeite ich viel an Aufgaben, die nicht unmittelbar der weiteren Entwicklung meines Business dienen?
- Falls ich nach Zeitaufwand abrechne: Überziehe ich häufig die Zeiten, ohne diese zu berechnen?
- Verzögere ich das Schreiben meiner Rechnungen?
- Lasse ich zu, dass Kunden erst mit erheblicher Verspätung zahlen?
- Nehme ich Aufträge von Kunden an, die unter meinem finanziellen Limit liegen oder die meiner Qualifikation nicht gerecht werden?
- Habe ich Probleme, Aufträge abzulehnen?

- Vermeide ich, mir meine Zahlen (Kontoauszüge, Einnahmen, Ausgaben usw.) regelmäßig anzusehen?
- Vermeide ich genaue, kostendeckende Kalkulationen meiner Preise?
- Schwanke ich im Preisniveau und verkaufe dieselben Leistungen je nach Kunde mal teurer und mal billiger?
- Habe ich regelmäßig höhere Kosten, als ich mir leisten kann?
- Lasse ich mir günstige Geschäftsgelegenheiten entgehen, weil ich mir zum Beispiel die Sache nicht zutraue?
- Vermeide ich, Aktivitäten durchzuführen, die für das Wachstum meines Business notwendig wären, zum Beispiel Marketing?
- Unterhalte ich mich bei Networking-Veranstaltungen mit immer denselben Personen, statt neue Kontakte zu knüpfen?
- „Vermassele“ ich potenziell lukrative Aufträge?
- Warte ich, bis ich mich danach fühle, eine geplante Aktivität durchzuführen?
- Warte ich insgeheim darauf, dass sich mit einem Schlag alle Probleme lösen?
- Vermeide ich, meine Honorare zu erhöhen?
- Lasse ich interessante Talente, Kontakte und andere Vermögensgüter ungenutzt?
- Bin ich neidisch auf wohlhabende Leute, ohne etwas zu tun, selbst wohlhabend zu werden?
- Verlasse ich mich auf Unterstützung durch meinen Ehe- oder Lebenspartner?
- Sorge ich mich oft um Geld, ohne konkret etwas zu tun?
- Verwechsele ich des Öfteren Umsatz mit Gewinn?
- Verbuche ich gedanklich eine Einnahme schon, bevor der Vertrag unterschrieben ist?
- Praktiziere ich sonstige Verhaltensweisen, die mich finanziell kurz- oder langfristig schädigen?

Je mehr Kreuzchen Sie bei diesem kleinen Check gemacht haben, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass Sie nicht so viel Geld verdienen, wie Sie verdienen könnten.

Praktizieren Sie „Underearning“?

Jerrold Mundis hat in seinem Buch *Earn What You Deserve* den Begriff *Underearning* geprägt. Mit *Underearning* meint er, wiederholt weniger Einkommen zu erlangen, als man benötigt oder als nützlich wäre – und das gewöhnlich aus keinem ersichtlichen Grunde und entgegen dem Wunsch, dass es anders wäre.

Ich möchte diese Definition noch erweitern. In meiner Coaching-Praxis begegnen mir immer wieder Menschen, vorzugsweise Frauen, aber auch etliche Männer, die nicht nur die oben genannte Definition erfüllen, sondern darüber hinaus auch ganz genau wissen, dass sie eigentlich das Potenzial haben, mehr zu verdienen. Es sind Menschen, die qualifizierte Ausbildungen absolviert und in ihrem Leben schon Erhebliches geleistet haben. Und dennoch finden sie sich plötzlich in einer Situation wieder, bei der das materielle Ergebnis in keiner Weise das widerspiegelt, was sie zu bieten haben und was sie einsetzen.

Mundis unterscheidet aktives *Underearning* und passives *Underearning*. Mit Ersterem meint er, aktiv etwas zu tun, das in zu wenig Einkommen mündet, zum Beispiel unentgeltlich zu arbeiten oder einen lukrativen Auftrag abzulehnen. Daneben gibt es das, was er als passives *Underearning* bezeichnet. Damit ist gemeint, etwas nicht zu tun oder falsch zu tun, was zu mehr Einkommen führen würde, wie zum Beispiel Termine nicht einzuhalten oder Honorare nicht zu erhöhen.

Die Fragen in dem obigen Selbsttest beziehen sich auf beide Formen von *Underearning*. Einige der Fragen stammen aus dem Buch von Mundis, andere aus meiner eigenen Praxis.

Der Sinn dieser Fragen ist, Ihr Bewusstsein dafür zu schärfen, auf wie vielfältige Art und Weise Sie sich selbst beim Geldverdienen sabotieren können. Sicher ist die Aufstellung nicht vollständig, sondern es gibt noch weit mehr Möglichkeiten.

Vielleicht möchten Sie einen Moment innehalten, um Ihre bevorzugten Verhaltensweisen zu notieren, wie Sie sich aktiv oder passiv daran hindern, so viel Geld zu verdienen, wie Sie brauchen oder wie nützlich wäre oder was Sie eigentlich verdienen könnten.

Ihre Top 3 des aktiven Underearning

.....

.....

.....

Ihre Top 3 des passiven Underearning

.....

.....

.....

Sie können Ihre Situation ändern!

Wenn Sie bisher Ihre finanziellen Herausforderungen mehr oder weniger als Schicksal hingenommen haben, habe ich eine gute Nachricht für Sie: Sie können Ihre Situation ändern.

Denn Ihre Situation ist nicht vom Himmel gefallen. Sie ist die Konsequenz der vielen kleinen Taten und Unterlassungen im Alltag. In der Summe führen diese zu den Zahlen, die Sie auf Ihrem Bankkonto oder in Ihrer Bilanz sehen.

Das ist möglicherweise erst einmal hart zu schlucken.

Und dennoch liegt darin eine große Chance. Denn wenn Sie wissen, wie Sie sich aktiv oder passiv hindern, das zu verdienen, was Sie verdienen möchten und was Sie aufgrund Ihres Potenzials und Ihres Arbeitseinsatzes verdienen könnten, können Sie die Situation ändern.

4

In meinen Coachingangeboten für Einzelne und für Gruppen biete ich eine Vielzahl von Möglichkeiten, sowohl Ihre Einstellungen wie auch Ihre praktischen, alltäglichen Verhaltensweisen zu ändern. Ich habe Klienten Quantensprünge machen sehen und Entwicklungen, die an Wunder grenzten. Natürlich kommt es immer sehr auf die einzelne Situation an. Doch in Anlehnung an einen berühmten Werbespruch kann ich guten Gewissens sagen: Es ist viel mehr möglich, als Sie sich heute vorstellen können.

Sprechen Sie mich an, damit wir gemeinsam herausfinden, wie ich Sie am besten unterstützen kann: [mailto@monika-birkner.de](mailto:monika-birkner.de) oder + 49 (0) 69/ 93 99 65 35.

Es gibt keinen Grund mehr für Selbstsabotage in Bezug auf Geld.

Herzlichst

Monika Birkner