

■ PETRA BOCK

Persönlichkeit und Geld

Erfolgsstrategien für finanzielles Wachstum

Finanzieller Erfolg hängt eng mit der eigenen Persönlichkeit zusammen und lässt sich ebenso wie diese gezielt entwickeln. Der Beitrag beleuchtet die wesentlichen Persönlichkeitseigenschaften und Muster für Erfolg und Misserfolg im Umgang mit Geld und zeigt, was Sie tun können, um ein gutes und stimmiges Verhältnis zu Geld zu bekommen. Das wiederum ermöglicht Ihnen zu verdienen, was Sie verdienen, und nicht nur persönlich, sondern auch finanziell zu wachsen.

Vor einigen Jahren begann ich mich damit zu beschäftigen, was Menschen richtig machen, die nicht nur glücklich, sondern auch nachhaltig finanziell erfolgreich sind. Diese Frage ergab sich aus Hunderten von Coachings und Beratungen, in denen ich mit meinen Klienten daran gearbeitet habe, wie sie nicht nur ihre Berufung finden* und umsetzen, sondern darüber hinaus so viel Geld damit verdienen, dass sie sich ein gutes Leben aufbauen können.

Egal, ob es darum geht, mehr zu verdienen, weniger auszugeben oder endlich das Geld, das man hat, zu genießen: Finanzieller Erfolg oder Misserfolg hat sehr viel mehr mit der eigenen Persönlichkeit zu tun, als bisher angenommen wurde. Die in der Persönlichkeit, dem Denken

* Vgl. Bock, Petra: *Die Kunst, seine Berufung zu finden*, Fischer Taschenbuch, Frankfurt 2010.

und dem Verhalten eines Menschen liegenden Faktoren sind meiner Ansicht nach sogar deutlich wichtiger als externe Faktoren wie die Wirtschaftslage, die Branche, in der jemand arbeitet, oder das Wissen über finanztheoretische Zusammenhänge und Produkte.

Wenn Persönlichkeit ein wesentlicher Faktor für finanziellen Erfolg ist, ist sie der Schlüssel zu authentischem Wohlstand. Und tatsächlich: Die Arbeit an der eigenen Persönlichkeit und an eigenen Denk- und Verhaltensmustern führt in den meisten Fällen bereits nach kurzer Zeit zu einer nachhaltigen positiven Veränderung auf dem eigenen Bankkonto. Besonders für Selbstständige, Freiberufler und Unternehmer ist das von hoher Relevanz. Aber auch Angestellte haben deutlich mehr Entwicklungsspielräume, als den meisten von ihnen bewusst ist. Die beste Nachricht dabei: Wirksame Lebens- und Erfolgsstrategien zum Thema Geld bringen zugleich einen höheren Grad an Selbstwertgefühl, innerer Kongruenz, sozialer Kompetenz und Lebensfreude mit sich. Sie wirken sich nicht nur für Sie selbst, sondern auch für die Menschen, die mit Ihnen zu tun haben, äußerst positiv aus.

Mir fiel auf, dass Klienten, die mit beruflichen und finanziellen Themen kämpfen, meistens in zwei Bereichen Schwierigkeiten haben: Entweder achten sie zu wenig auf sich oder sie schätzen ihre Umwelt falsch ein.

Ein Klient, der eine typische Problematik ins Coaching mitbrachte, war ein Businesstrainer im mittleren Alter, der buchstäblich Tag und Nacht arbeitete und dabei dennoch kein Vermögen aufbaute und weit unterdurchschnittliche Honorarsätze verdiente. Seine Aufträge kamen über Vermittler, die ihn auf Zuruf beschäftigten, durch die gesamte Bundesrepublik schickten und ihm immer wieder kurzfristig Aufträge absagten, ohne ihm einen Ausgleich dafür anzubieten. Die Themen, die er als Trainer bediente, waren Standardthemen wie Kommunikation oder Präsentation und wurden ihm mitsamt den Unterlagen von den Vermittlungsagenturen vorgegeben.

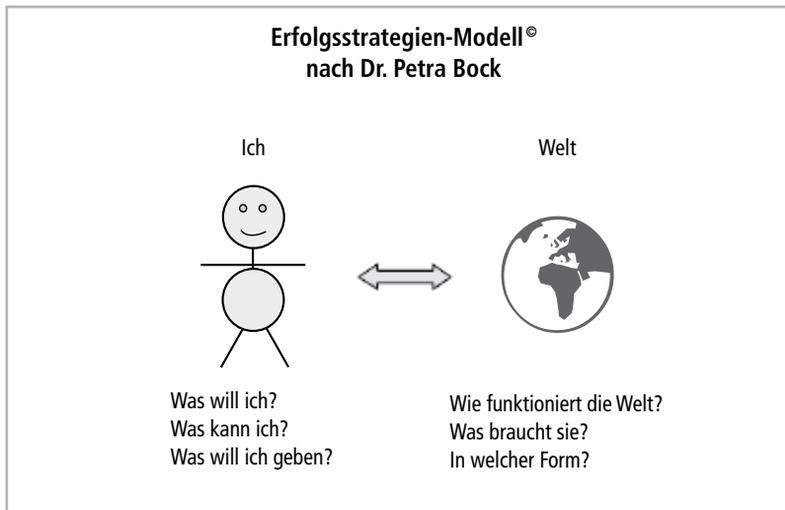
Geld-Themen korrelieren in der Regel mit anderen Problemen. Und so sah es auch im Privatleben dieses Klienten alles andere als optimal aus. Seine Partnerin hatte ihn verlassen, die Kinder wohnten bei der

Mutter und er war unterhaltspflichtig. Seine gesundheitliche Verfassung war angeschlagen und seine finanziellen als auch persönlichen Ressourcen waren so gut wie am Ende. Was war passiert?

Mein Klient hatte sich in den vergangenen Berufsjahren eher treiben lassen, als die Dinge selbst in Hand zu nehmen. Aus Angst, keine Aufträge zu haben, band er sich immer stärker an die Vermittlungsagenturen und verhielt sich selbst immer mehr passiv. Die Materialien, die er benutzen sollte, fand er zwar weit unter Niveau, nutzte sie aber trotzdem, um »keinen Ärger« zu machen. Kurz: Er wusste, dass er sich selbst und seinen Kunden schaden würde, fand aber nicht den Mut oder die Kraft gegenzusteuern. Statt das Spiel seines Lebens selbst zu bestimmen, ließ er sich wie eine Figur auf einem Schachbrett von anderen steuern. Immer dann, wenn er etwas an der Situation verändern wollte, meldete sich der Anteil in ihm, der auf Sicherheit setzte, und er handelte sich selbst wieder von seinen eigentlichen Forderungen herunter. Das ging, wie für viele andere Menschen, auf die Dauer an seine Substanz.

Wie kann ein Mensch, der in eine solche Lage geraten ist, vorgehen? Wie kann es gelingen, wieder Herr des eigenen Lebens zu werden? Wie kommt die Freude am Beruf zurück? Was muss passieren, damit die eigenen Stärken und Fähigkeiten optimal »auf die Straße« kommen, und welche Strategien bringen gute Honorare und Kunden, mit denen die Arbeit nicht nur funktioniert, sondern sogar mehr Energie zurückgibt als sie kostet? Denn nachhaltiger beruflicher wie finanzieller Erfolg hängt eng mit einer hohen persönlichen Lebensqualität zusammen. Sinkt die Lebensqualität, sinken die Chancen für dauerhaften Erfolg und finanziellen Wohlstand.

Sehen wir uns zunächst an, wie Erfolg funktioniert. Das folgende Modell zeigt die elementare Grundstruktur, der jedem Erfolg meines Erachtens nach zugrunde liegt. Das Modell ist äußerst einfach und äußerst wirkungsvoll.



Auf der einen Seite gibt es uns als Persönlichkeit. Um glücklich und erfolgreich zu werden, müssen wir uns ein paar Fragen ehrlich und möglichst präzise beantworten:

- Was will ich?
- Was kann ich?
- Was brauche ich?

Es ist enorm wichtig, sich diesen Fragen zu stellen und seine berufliche und finanzielle Strategie danach auszurichten.* Passiert das nicht, erleben wir, wie Menschen sich verausgaben, kaputtarbeiten und das Leben eher als Last denn als Geschenk und Vergnügen erfahren. Wenn wir also dauerhaft und nachhaltig erfolgreich sein möchten, brauchen wir gute, stimmige Antworten auf diese Fragen.

Auf der anderen Seite befindet sich unsere Außenwelt: die Menschen und Märkte, mit denen wir zu tun haben. In Bezug auf das Thema Erfolg sind besonders wichtig: unsere Kollegen, Mitarbeiter, Vorgesetz-

* Gute Fragen sind generell der Schlüssel zum Erfolg. Mehr davon für alle Lebensbereiche habe ich in meinem Buch *100 Fragen Ihr Leben betreffend* (Knaur 2009) zur Verfügung gestellt.

ten, Kunden. Aber auch Dienstleister, Lieferanten und nicht zuletzt staatliche Institutionen und Regelungen gehören zur »Welt da draußen«, die in unsere strategischen Überlegungen einbezogen werden muss.

Auch in Bezug auf die Seite unserer Außenwelt müssen wir uns ein paar Fragen so genau wie möglich beantworten:

- Wie funktioniert die Welt?
- Was braucht die Welt?
- In welcher Form braucht sie es?

Diese Fragen sind von hoher Bedeutung. Wenn wir nicht wissen, wie der Markt oder das Umfeld, in dem wir Erfolg haben wollen, funktioniert, werden wir mit hoher Wahrscheinlichkeit falsche Strategien anwenden. Ich kann das immer wieder beim Thema Bewerbungen und Jobsuche feststellen. Die überwiegende Anzahl von Stellen wird nicht über Anzeigen und ordentliche Bewerbungsverfahren, sondern über informelle Empfehlungen vergeben. Unterhalte ich mich aber mit Menschen, die seit längerer Zeit frustriert nach einem Job suchen, erfahre ich, dass sie immer wieder nach Anzeigen schauen und Bewerbungen an Unternehmen verschicken, ohne sich um persönliche Kontakte zu kümmern. Die Ergebnisse sind so gut wie vorprogrammiert. Erfolge wären eher Zufall. Ähnliches gilt für das Thema Gehaltsverhandlung. Viele Menschen wissen nicht, wie viel Geld sie im Markt für eine jeweilige Tätigkeit verdienen können. Sie recherchieren nicht und geben sich entweder mit jedem Angebot zufrieden oder sie malen sich, gemessen an ihren derzeitigen Fähigkeiten, zu hohe Einkommensmöglichkeiten aus.

Ebenso wichtig ist die Frage danach, was die Welt braucht. Sie können an Arbeit oder Gütern anbieten, was Sie wollen; wenn Sie nicht treffen, was andere brauchen, wird der Erfolg ausbleiben. Oft beschäftigen sich Menschen nur mit dem, was sie gerade anzubieten haben, und nicht mit dem, was sie wirklich tun wollen und was andere auch wirklich brauchen können. Bereits hier sind die Weichen für Erfolg oder Misserfolg zu stellen. Die Frage der Form, in der Arbeit oder Produkte für andere attraktiv und damit verkäuflich werden, wird sehr oft un-

genügend beachtet. Ich erlebe das häufig bei kreativen Menschen, die hervorragende Arbeit leisten, aber zu wenig dafür bekommen. Wenn wir aber etwas anbieten, das kein Mensch (mehr) braucht, das in Überfülle vorhanden ist, wenn wir es in einer falschen Form anbieten oder missachten, wie die Welt draußen tickt und funktioniert, werden wir nicht das bekommen, was wir denken verdient zu haben. Wenn es uns aber gelingt, den vorhandenen Bedarf in der optimalen Form zu decken, können wir gar nicht anders, als erfolgreich zu sein.

Für den Trainer aus dem obigen Beispiel waren die Antworten auf die Fragen aus dem Erfolgsstrategien-Modell eindeutig: Er wollte unabhängig von Vermittlern als Trainer für Spezialthemen, die ihm wirklich liegen und die ihn interessieren, und nicht für Standardthemen arbeiten. Gleichzeitig war ihm klar, dass er nicht mehr als 100 Tage produktiv beim Kunden verbringen kann, ohne dass entweder die Qualität seiner Arbeit oder seine Lebensqualität drastisch abfällt. Er wollte künftig mit Führungskräften statt mit der einfachen Mitarbeiterenebene arbeiten und sich selbst einen Namen machen. Gleichzeitig definierte er ein Jahresbrutto, das er brauchte, um einen zu ihm passenden Lebensstandard zu führen und gleichzeitig kontinuierlich Vermögen aufzubauen. Das bedeutete, dass er seinen Honorarsatz mehr als verdoppeln würde. Darüber hinaus setzte er sich klare Ziele für sein Privatleben, d.h. eine neue Partnerschaft, mehr qualitativ hochwertige Zeit mit seinen Kindern. Weniger arbeiten und mehr verdienen? Wie soll das gehen? Das fragte auch mein Klient. Es ist dann möglich, wenn wir eine Strategie entwickeln, die auch zur Welt da draußen passt. Es war also die Frage, welche Unternehmen für welche Mitarbeiter und welche Themen solche Honorarsätze zahlen würden. Daraus leiteten sich ganz natürlich eine neue Positionierung und eine neue Ansprachestrategie für ihn als Trainer ab. Diese Positionierungs- und Marketingstrategie muss sich aber daraus ableiten, was ein Mensch für sich und sein Leben will. Wird sie einfach am grünen Tisch und rein rational entwickelt, bringt sie nicht die Lebensqualität und damit die Nachhaltigkeit, die Erfolgsstrategien bringen, die von der Persönlichkeit und nicht von irgendwelchen Märkten ausgehen.

Wohlstand kommt vom Flow zwischen uns und der Welt

Denn eine der wichtigsten Erkenntnisse über finanziellen Erfolg ist diese: Finanzieller Erfolg ist eine Folge von Flow, den wir zwischen uns selbst und der Welt herstellen. Das heißt, wir sind dann erfolgreich und verdienen gutes Geld, wenn wir ein gutes Verhältnis zu uns, unseren Fähigkeiten, unseren Zielen und den Bedürfnissen der Welt draußen haben. In diesem Moment bringen wir durch unsere Arbeit Nutzen in die Welt und da Geld nichts anderes ist als ein Tauschmittel für den tatsächlichen oder gefühlten Nutzen, den wir für andere bringen, können wir gar nicht anders, als Geld zu verdienen.

Geld kommt nicht von Egoismus, sondern von Austausch mit anderen

Je höher der Nutzen ist, den wir bringen, entweder weil er anderen so wichtig ist oder ihn niemand sonst oder nur wenige weit und breit oder in dieser Qualität anbieten können, desto mehr verdienen wir. Geld ist damit ein Symbol zutiefst sozialer Austauschmechanismen, genauso wie Wert nur da entsteht, wo er von anderen Menschen als solcher eingeschätzt wird. Für getragene Kleider von Lady Di bezahlen einige Menschen ein Vermögen. Der Wert an sich ist ein rein emotionaler und dennoch führt er für die Verkäufer dieser Preziosen zu einem stattlichen Barvermögen. Gleichzeitig würde selbst eine Tonne Gold keinen Wert mehr haben, wenn wir der einzige Mensch auf der Welt wären. Wir brauchen also andere, um Wert zu erzeugen und Geld zu verdienen. Das Leben und die anderen Menschen mit ihren Bedürfnissen sind die Basis für Wohlstand. Der Nutzen, den wir bringen, ist der Schlüssel für soliden Wert. Das, was wir direkt leisten, und die Art, wie wir es tun, bringt den Erfolg. Ist aber eine der beiden Seiten des Erfolgsstrategien-Modells nicht geklärt, gibt es an irgendeiner Stelle eine Blockade. Dann läuft es nicht so, wie es laufen könnte, und der finanzielle Erfolg bleibt aus oder unter den eigentlichen Möglichkeiten.

Für den eigenen Flow sorgen

Der Flow in uns selbst ist gestört, wenn wir entweder etwas tun, was wir gar nicht möchten, was uns nicht interessiert oder was nicht unseren Stärken und Fähigkeiten entspricht. Wenn Sie am liebsten mit Menschen arbeiten, werden Sie weit unter Ihren Möglichkeiten bleiben, wenn Sie eine einsame Controller-Stelle antreten. Der Flow ist auch dann blockiert, wenn wir z.B. so wenig Energie und andere Ressourcen zur Verfügung haben, dass wir das, was wir wollen, nicht in der richtigen Qualität oder mit der nötigen Motivation ausführen können. Ein Start in die Selbstständigkeit wird viel zu häufig zum Fehlstart, etwa wenn aus einer ressourcenarmen Position ohne Geld und Kontakte heraus begonnen wird. Der Flow wird auch gestört, wenn wir uns in Umfeldern bewegen, die uns mehr Energie und Lebensfreude kosten als sie bringen. Das können hässliche Büros, schlechte Arbeitskulturen in einem Unternehmen genauso sein wie Kunden oder Vorgesetzte, die mehr fordern, als wir mit gutem Gewissen geben können. Oder Menschen, die uns nicht genügend respektieren, die fordern ohne zu geben, und vieles andere, was in einigen Unternehmen und Geschäftsbeziehungen heute leider noch gang und gäbe ist. Viele meiner Klienten werden erst dann sehr erfolgreich, wenn sie sich von Unternehmen, Mitarbeitern oder Kunden dieser Art konsequent verabschiedet haben. So ging es nicht nur dem Trainer aus dem obigen Beispiel, der sich nach einer kurzen Übergangsphase komplett von seinen alten Vermittleragenturen trennte und sich in wenigen Monaten eine befriedigende und lukrative Existenz aufbaute, die seinen Selbstwert stärkte, statt ihn täglich infrage zu stellen. So ging es auch einer Klientin, die sich erst aus den verkrusteten Strukturen der Marketingabteilung eines Großkonzerns befreien musste, um im wendigen und kommunikativen Umfeld einer kreativen Agentur einen beispiellosen Aufstieg anzutreten.

Selbstsorge und Interesse für andere als zentrale Erfolgsfaktoren

Welche Rolle spielt also unsere Persönlichkeit, wenn wir finanziell ein Leben lang erfolgreich sein wollen? Es sind die Menschen im Vorteil, die lernen, auf sich selbst, ihre Bedürfnisse, Fähigkeiten und Ziele zu

achten und gleichzeitig anderen und ihrer Umwelt wach und interessiert zu begegnen. Je offener wir in die Welt blicken, je wacher und unverkrampfter wir uns Entwicklungen und Veränderungen bei den Menschen, in den Märkten und in der Welt ansehen und darauf reagieren, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass wir den Bedarf der Welt entdecken und mit unseren Bedürfnissen, Fähigkeiten und Interessen in Einklang bringen. Emotionale und soziale Kompetenz sind deshalb tatsächlich nicht einfach weiche Worthülsen, sondern harte Fakten, wenn wir ein Leben lang nachhaltig erfolgreich sein wollen. Fachliche Qualifikationen sind demgegenüber nachrangig, denn sie werden erst dann sinnvoll, wenn die Antworten auf die anderen Fragen stimmen. Das unterscheidet die Erfolgswelt des 21. Jahrhunderts meiner Meinung nach drastisch von der unserer Väter und Mütter im vergangenen Jahrhundert. Sie konnten sich noch auf den einmaligen Aufbau von Fachwissen verlassen. Heute ist es genau umgekehrt. Wir müssen im Laufe eines Lebens mehrfach neue Qualifikationen aufbauen, die uns selbst und den Bedürfnissen der Außenwelt entsprechen. Menschen mit einer hohen Wahrnehmungs- und Veränderungskompetenz sich selbst und anderen gegenüber sind deshalb im Vorteil gegenüber denen, die ängstlich an alten Dingen festhalten. Die Art, wie wir mit Neuem, mit auf den ersten Blick bedrohlichen Entwicklungen umgehen, ist der Grad an konstruktivem Optimismus, den wir auch in schwierigen Lagen aufrechterhalten können, und ein wesentlicher Faktor für persönlichen und wirtschaftlichen Erfolg.

Sind diese beiden Seiten, also unser Verhältnis zu uns selbst und zu unserer Außenwelt, im Einklang, entsteht nachhaltiger, authentischer Wohlstand. Ein Einkommen und Wohlstand, der zu uns passt und nachhaltiges, gesundes Wachstum für uns und andere verspricht. Er erlaubt uns, uns in der Welt zu beheimaten und unsere Lebenszeit intensiv und erfüllt zu genießen. Und gleichzeitig ist er eine Folge davon, dass wir genau das tun. Was auf den ersten Blick paradox wirkt, ist damit in Wirklichkeit sehr plausibel: Je glücklicher und authentischer ein Mensch ist, desto mehr ist er gewohnt, das zu tun, was er gut und gerne macht, und in einem guten, verlässlichen Kontakt mit anderen Menschen zu stehen. Das wiederum ist eine Voraussetzung für langjährige Leistungsfähigkeit, Leistungsfreude und die Lust anderer darauf, mit uns in einem guten, produktiven Kontakt zu stehen.

Haben Sie sich schon einmal gefragt, wie viel Freude oder Spaß andere Menschen daran haben, mit Ihnen zu arbeiten? Es könnte ein wichtiger Schlüssel zu noch mehr Erfolg für Sie sein.

Produktive Überzeugungen

Ein wichtiges Bindeglied zwischen unseren Zielen und denen unserer Außenwelt ist ebenfalls eine Sache, die eng mit dem Faktor Persönlichkeit verbunden ist: ein gutes Selbstwertgefühl und die damit verbundenen Überzeugungen in Bezug auf sich selbst und die Welt. In den vielen Begegnungen, die ich täglich in meiner Arbeit habe, bestätigt es sich immer wieder: Menschen, die nachhaltigen persönlichen Wohlstand geschaffen haben, teilen nicht nur ein stimmiges Verhältnis zu sich selbst und der Welt, es verbinden sie auch drei wichtige Grundüberzeugungen: Sie sind davon überzeugt, es verdient zu haben und gut genug zu sein, ein gutes Einkommen zu erwirtschaften und Vermögen aufzubauen. Gleichzeitig sind sie davon überzeugt, dass es in der Welt draußen viele Möglichkeiten und Chancen gibt, erfolgreich zu sein. Sie wissen, dass die eigene Arbeit für andere von großem Nutzen und damit von hohem Wert ist, und kommunizieren das auch. Diese Überzeugungen zeigen ein gutes und ausgeprägtes Selbstwertgefühl und die Bereitschaft, legitime eigene Interessen zur Not auch gegen Widerstände zu vertreten.

Selbstwertgefühl und finanzielle Selbstsabotage

Menschen, die sich schwertun, eine bestimmte berufliche Erfolgsschwelle oder einen Vermögensgrad nach oben zu durchbrechen, haben in der Regel eines oder zwei der folgenden Probleme: Sie haben entweder ungünstige Erfolgsstrategien oder teilen die drei oben genannten Grundüberzeugungen finanziell erfolgreicher Menschen nicht. Sie haben ein angeschlagenes Selbstwertgefühl und fühlen sich in der Welt draußen weder willkommen noch sicher. Das führt dazu, dass sie sich unter Wert verkaufen oder anstehende Karriereschritte aus Angst vor Misserfolgen nicht gehen.

Ich habe bereits mit vielen Menschen gearbeitet, die hervorragende Arbeit in sehr relevanten Bereichen leisteten, aber große Schwierigkeiten hatten, ihre Leistung auch zu »verkaufen«, sprich, authentisch, selbstbewusst und erfolgreich auf dem Markt anzubieten. Die Folge mangelnder innerer Kongruenz zur eigenen Arbeit sind zu wenige Aufträge, zu schlecht bezahlte Aufträge oder Gehälter und Positionen, die nicht im Verhältnis zur Arbeitsleistung stehen. Kunden oder Arbeitgeber, die diese Persönlichkeitsschwäche erkennen, haben leichtes Spiel und können manchmal Honorare, Preise oder Gehälter nach Belieben durchsetzen. Sehr häufig treffe ich auf diese Phänomene generell bei Frauen oder bei Menschen, die in kreativen oder sozialen Berufen arbeiten. Die Dankbarkeit, überhaupt einen Job in einem interessanten Tätigkeitsbereich zu haben, übersteigt den Willen, sich eine eigene Karriere und ein eigenes Vermögen aufzubauen, und führt in vielen Fällen zu der Abwärtsspirale von Geld und Lebensqualität, die ich bereits beschrieben habe.

Umso wichtiger ist es, genau diese Schwächen zu überwinden. Denn nur dann, wenn Sie wissen, was Sie können, und davon überzeugt sind, es zu verdienen, werden Sie tatsächlich verdienen, was Sie verdienen. Der Kern eines guten Verhältnisses zum Wert der eigenen Leistung und damit zu Geld ist also eine Frage des Selbstwertgefühls.

Drei Grundmuster finanzieller Probleme

Im Laufe meiner Arbeit habe ich drei Grundmuster identifizieren können, die entweder einzeln oder in Mischformen problematischen Geldthemen zugrundeliegen.* Sie wirken auf uns und unser Leben wie Glaubenssätze und steuern damit auch unser Verhalten.

1. Ich bin nicht gut genug.
2. Ich habe es nicht verdient.
3. Die Welt ist schlecht – ich habe gar keine Chance.

* In meinem Buch *Nimm das Geld und freu Dich dran. Wie Sie ein gutes Verhältnis zu Geld bekommen.* (Kösel Verlag 2008) finden Sie viele Beispiele und Lösungsstrategien.