



Foto: Dr. E Teutsch – IMG_0129

Kennen Sie Ihren Marktwert?

Aus unserer Symbolbibliothek

Marktwert

Lernthema 9: Das liebe Geld
Band 03: Mein Marktwert



Vorausgeschickt

Inhalt

Was bin ich wert?.....	3
1) Alles hat seinen Preis.....	3
2) Was bin ich eigentlich wert?.....	4
Mein Marktwert.....	6
1) Meine Stärken:	9
2) Meine Fähigkeiten:	12
3) Meine Kenntnisse:	15
4) Was leiste ich als Arbeitskraft?.....	18
5) Was würden Freunde von Ihnen sagen?	21
Mehr als Gold und Geld!.....	24

Unsere Reihe „Homelearning“: www.telos-training.com/ueber-uns/publikationen/homelearning/
Die hier vorgestellten Übungen stammen aus unseren Jahresgruppen
„Freitagsrunde“ www.telos-training.com/psychologie/seminare-vortraege-psychologie/freitagsrunde/
und „Veränderung“ www.telos-veraenderung.com/psychologie/seminare-vortraege-psychologie/veraenderung/



Urheberrechte

Titel, Texte, Inhalte und Ideen dieser und aller anderen verteilten Unterlagen sind ausschließlich der persönlichen und privaten Nutzung der einzelnen Empfänger vorbehalten und dürfen keinen anderen Personen zugänglich gemacht werden. Kopieren, Veröffentlichung und anderweitige Nutzung – auch auszugsweise – ist ausdrücklich untersagt. Alle Rechte liegen, soweit nicht anders vermerkt, bei TELOS. Bilder: © Dr. Teutsch, Bozen. Alle Informationen und Daten haben lediglich Beispielcharakter, alle Angaben erfolgen ohne Gewähr.

Der Autor

Dr. Elmar Teutsch. Psychologe, Psychotherapeut, Unternehmenscoach. Gründer des Instituts für Psychologie und Wirtschaft TELOS. Seit 40 Jahren in der Wirtschaft tätig. Firmenberater und Trainer für Weiterbildung und Personalentwicklung. Psychotherapeut für Einzelpersonen und Gruppen. Eingetragen in den Berufsverbänden in Österreich und Italien, im Therapeutenalbum und in der Journalistenkammer. Mitglied der Deutschen Gesellschaft für Kommunikationsforschung. Experimentelle Psychologie (Prof. Ivo Kohler), Kommunikationspsychologie (Prof. Reinhard Tausch, Hamburg), Gestalttherapie (Leland Johnson, Gestalt-Institute of Houston), Traumatherapie und EMDR (Francine Shapiro, New York). Langjährige Berufserfahrung als Geschäftsführer einer internationalen Werbeagentur und mit Fotografie, Bühne und TV. Zahlreiche Beiträge in Büchern, Fachzeitschriften, Radio und Fernsehen. Eigene Sendereihe bei der staatlichen Radio Televisione Italiana, Autor der Rubrik „Die andere Seite“ in einer Wochenzeitschrift, Seminarleiter für den World Council for Psychotherapy.

Hinweis

Da die jeweiligen Beiträge auf einen sehr knappen Platz zugeschnitten sind, können die Themen nur stark vereinfacht dargestellt werden. Die gebührende Ausführlichkeit und wissenschaftliche Genauigkeit muss daher zwangsläufig der Darstellungsform weichen. Unser Angebot richtet sich auch aus diesen Gründen ausschließlich an physisch wie psychisch gesunde Menschen. Als Hörer / Empfänger dieser Unterlagen handeln Sie ausschließlich in völliger Eigenverantwortung: Sie sind für alle Ihre Handlungen zu jeder Zeit selbst verantwortlich und werden frei entscheiden, ob und wie Sie an den jeweils vorgeschlagenen Übungseinheiten mitmachen und ob und welche Teile der Inhalte Sie wie aufnehmen. Tonbeiträge wie Unterlagen stellen weder psychologische Beratung noch Psychotherapie dar und können eine solche auch nicht ersetzen: wenn Sie öfters oder längerfristig an psychischen Problemen oder Störungen leiden, oder das Gefühl haben, professionelle Hilfe zu benötigen, wenden Sie sich bitte an einen Psychologen / Psychotherapeuten.

Kontakt

TELOS
Institut für Psychologie & Wirtschaft
I-39100 Bozen, Brennerstraße 43
Tel. ☎ 0471 3015 77
info@telos-Training.com
www.telos-training.com



telos.bozen



Was bin ich wert?

1) Alles hat seinen Preis



Was kosten die Eier Frau Meier?

Aus unserer Symbolbibliothek

Grafik: TELOS – 07125b

Eier, Menschen und Sie

Am Marktstand sagen Preisschilder, was wie viel kostet. Egal ob Sie Eier kaufen oder Gemüse oder was auch immer – Sie wissen, was der Verkäufer für seine Ware will, wie hoch er deren Wert beziffert. Auch sonst haben Waren und Dienstleistungen grundsätzlich ihren Preis. Und Menschen? Und Sie? Was würde herauskommen, wenn Sie Ihren symbolischen, emotionalen und sonstigen Wert in Geld berechnen würden?

Sie sind wertvoll, sehr wertvoll, auch wenn sie vielleicht manchmal daran zweifeln mögen. Doch ganz offensichtlich ist Ihr Wert wesentlich mehr als das, was man in Geld beziffern könnte. Denn Sie sind einzigartig. Trotzdem kann es sinnvoll sein, sich zusätzlich auch einmal zu überlegen, welchen Geldwert man abgesehen von den unbezahlbaren emotionalen und sonstigen Werten nennen könnte. Denn auch der ist vermutlich viel höher, als Sie pauschal annehmen. Überlegen Sie sich doch auch einmal, was Sie an Geld wert wären. Wie viel müsste man jemandem bezahlen, damit er / sie all das tut, was Sie tun? Wenn man also Ihre Arbeitsleistung, Ihre Kreativität, Ihren Einsatz, Ihre Zuwendung, Ihre „Nachtdienste“, kurz die Gesamtheit Ihrer Bemühungen und Ihres Nutzens für die Ihren auf dem freien Markt erwerben möchte, wie viel müsste man wohl dafür bezahlen? Gäbe es überhaupt jemanden, der/die all das leisten könnte, was Sie bewältigen?

2) Was bin ich eigentlich wert?



Grafik: TELOS – 07125b


Schnöder Mammon? Gutes Geld? Oder ist es ganz was anderes?


Aus unserer Symbolbibliothek

Was sind Sie eigentlich wert? Was macht Ihren Wert aus? Schnöder Mammon? Gutes Geld? Oder ganz was anderes? Worin bemessen sie Ihren wirklichen Wert? Versuchen Sie diese Frage einmal zu beantworten. Überlegen Sie in Ruhe und für sich selbst. Notieren Sie hier alles, was Ihnen dazu einfällt:


© TELOS telos-training.com Nur für











Setzen Sie die Liste fort auf der nächsten Seite



Mein Marktwert



Foto: Dr. E. Teutsch - 9925

Von klein auf haben wir gelernt, bescheiden zu sein. Probieren Sie es jetzt mal andersrum!
Aus unserer Reihe „Optimismuskarten“

Sie sind wertvoll

Und auf jeden Fall wertvoller, als man bloß mit Geld ausdrücken könnte. Und trotzdem: überlegen Sie sich doch auch einmal, was Sie an Geld wert wären. Wie viel müsste man jemandem bezahlen, damit er / sie all das tut, was Sie tun? Wenn man also Ihre Arbeitsleistung, Ihre Kreativität, Ihren Einsatz, Ihre Zuwendung, Ihre „Nachtdienste“, kurz die Gesamtheit Ihrer Bemühungen und Ihres Nutzens für die Ihren auf dem freien Markt erwerben möchte, wie viel müsste man wohl dafür bezahlen – mal angenommen man fände jemanden, der / die das alles in vergleichbarer Form bewältigen könnte.

Fallbeispiel Luis

Luis ist ein 28jähriger Arbeiter aus dem Pustertal. Er hat noch nie viel Geld gehabt, verdient jedoch genug, um bequem zu leben. Er hat eine starke soziale Ader und engagiert sich in seinem Dorf stark für die Gemeinschaft. Immer wenn irgend was zu erledigen ist: Luis macht's. Sein Geld-Problem: es fühlt sich wertlos. Erst nach einem ausführlichen Gespräch lernt er, einmal auszurechnen, was seine Arbeitskraft tatsächlich kosten würde. Nicht, um für seine Gefälligkeiten in Zukunft Geld zu verlangen – das was er hat, reicht ihm ja – sondern um realistisch seinen Wert zu bemessen. Damit wird neues Selbstwertgefühl möglich. Und auch ein neuer Umgang mit Geld.



Wer den Pfennig nicht ehrt, oder eben den Cent...

Aus unserer Symbolbibliothek

Foto: Dr. E. Teutsch – E0475b

Und wie ist das bei IHNEN?

Also: jetzt wird's ernst: nehmen Sie bitte Ihren Geldbeutel, also Ihre Börse oder Brieftasche und öffnen Sie sie. Holen Sie jetzt Geld heraus. Halten Sie es fest und schauen Sie es an. WAS haben Sie in der Hand? Ein bedrucktes Papier? Ein geprägtes Metall? Oder ein Stück Plastik auf dem VISA steht oder Bankomat? Egal, was Sie zwischen Ihren Fingern spüren, sein materieller, direkter Wert ist so gut wie null. Wertvoll wird es erst durch das, was Sie dafür bekommen.

Geld ist ein Tauschmittel.

Es steht für einen bestimmten Wert und wir können es gegen Dinge oder Leistungen eintauschen. So tauschen wir beispielsweise täglich unsere Arbeitsleistung gegen Geld, das wir dann am Monatsende als Gehalt auf unserem Konto wieder finden.

Die indiskrete Frage

Weil wir so ganz unter uns sind: erlauben Sie dazu eine indiskrete Frage: Wie viel verdienen Sie? Na? Nennen Sie jetzt eine Zahl oder reden Sie drum rum und sagen zum Beispiel „zu wenig? Gut, formulieren wir unsere Frage um: Was glauben Sie selbst, „wert“ zu sein? Als Arbeitskraft mit Fähigkeiten, Kenntnissen und Stärken?

Wie, Sie wissen es gar nicht? Wie können Sie dann behaupten, zu wenig zu verdienen oder es sich herausnehmen, eine Lohnerhöhung zu fordern oder Ihrem Partner vorwerfen, er gebe Ihnen zu wenig Haushaltsgeld? Wofür und in welchem Maße wollen Sie entlohnt werden, wenn Sie selbst darüber keine Vorstellung haben?



Foto: Dr. E. Teutsch – D4455b

Was sind meine tatsächlichen Qualitäten?

Schnappschuss bei einem TELOS-Training

Errechnen Sie Ihren Marktwert mit 5 Fragen

Beantworten Sie 5 einfachen Fragen auf den folgenden Seiten. Sie werden sehen, die richtigen Antworten darauf zu finden, ist dann nicht mehr so einfach...

Ein Grund mehr, sich damit in Ruhe und Muße und mit Wohlwollen zu sich selbst auseinander zu setzen: schreiben Sie auf den Formblättern der nächsten Seiten alle Ihre Stärken, Fähigkeiten und Kenntnisse auf, notieren Sie, was Sie als Arbeitskraft im Haus, im Büro oder wo immer leisten. Fragen Sie auch Freunde und wohlwollende Bekannte, wie diese Sie einschätzen. Sie werden sich wundern, wie lang diese Liste tatsächlich wird!

Der Gebrauch des Geldes ist dem Besitz des Geldes vorzuziehen.

Benjamin Franklin (1706 - 1790), US-amerikanischer Politiker, Naturwissenschaftler, Erfinder und Schriftsteller

Das Geld liegt auf der Straße.

Deutsches Sprichwort

Geld ist schlecht, wenn andere es haben.

Mark Twain (1835 - 1910), eigentlich Samuel Langhorne Clemens, US-amerikanischer Erzähler und Satiriker

»Es ist doch sonderbar bestellt«, Sprach Hänschen Schlau zu Vetter Fritzen, »Dass nur die Reichen in der Welt Das meiste Geld besitzen.«

Gotthold Ephraim Lessing (1729 - 1781), deutscher Schriftsteller

Arbeiten Sie mit den Blättern auf den nächsten Seiten



Fortsetzung von „1) Meine Stärken“





















Wenn Sie wollen, summieren Sie jetzt alle Punkte, die Sie hier über sich herausgefunden haben und drücken Sie das Ergebnis in Geld aus, als Zahl in „nackten“ Euro-Beträgen. Natürlich wird das nicht bei allen Punkten möglich sein, behelfen Sie sich einfach damit, dass Sie überlegen, was Sie für diese Leistungen einem anderen Menschen bezahlen müssten. Und bevor Sie jetzt „Nein“ sagen, „das mache ich nicht!“, bedenken Sie bitte: Es geht NICHT darum, effektiv für alles, was Sie tun und können, Geld zu kassieren, sondern darum, einmal zu versuchen, Ihren „Marktwert“ quantitativ zu erfassen!

Mein Marktwert in Bezug auf meine Stärken:

von € bis € Mittlerer Wert also: €

Gehen Sie jetzt zu Punkt 2 Ihrer Berechnung





Foto: Dr. E. Teutsch – 13831bn

Sie haben viele Fähigkeiten. Zählen Sie sie auf!

Schnappschuss aus einem TELOS-Training

2) Meine Fähigkeiten:

Notieren Sie hier Ihre Fähigkeiten – und zwar aus ALLEN Lebensbereichen. Was können Sie alles? Was packen Sie an? Was gehört sonst noch alles zu Ihren Fähigkeiten?

© TELOS telos-training.com

Setzen Sie die Liste fort auf den nächsten Seiten



Fortsetzung von „2) Meine Fähigkeiten“





















Wenn Sie wollen, summieren Sie jetzt alle Punkte, die Sie hier über sich herausgefunden haben und drücken Sie das Ergebnis in Geld aus, als Zahl in „nackten“ Euro-Beträgen. Natürlich wird das nicht bei allen Punkten möglich sein, behelfen Sie sich einfach damit, dass Sie überlegen, was Sie für diese Leistungen einem anderen Menschen bezahlen müssten. Und bevor Sie jetzt „Nein“ sagen, „das mache ich nicht!“, bedenken Sie bitte: Es geht NICHT darum, effektiv für alles, was Sie tun und können, Geld zu kassieren, sondern darum, einmal zu versuchen, Ihren „Marktwert“ quantitativ zu erfassen!

Mein Marktwert in Bezug auf meine Fähigkeiten:

von € bis € Mittlerer Wert also: €

Gehen Sie jetzt zu Punkt 3 Ihrer Berechnung



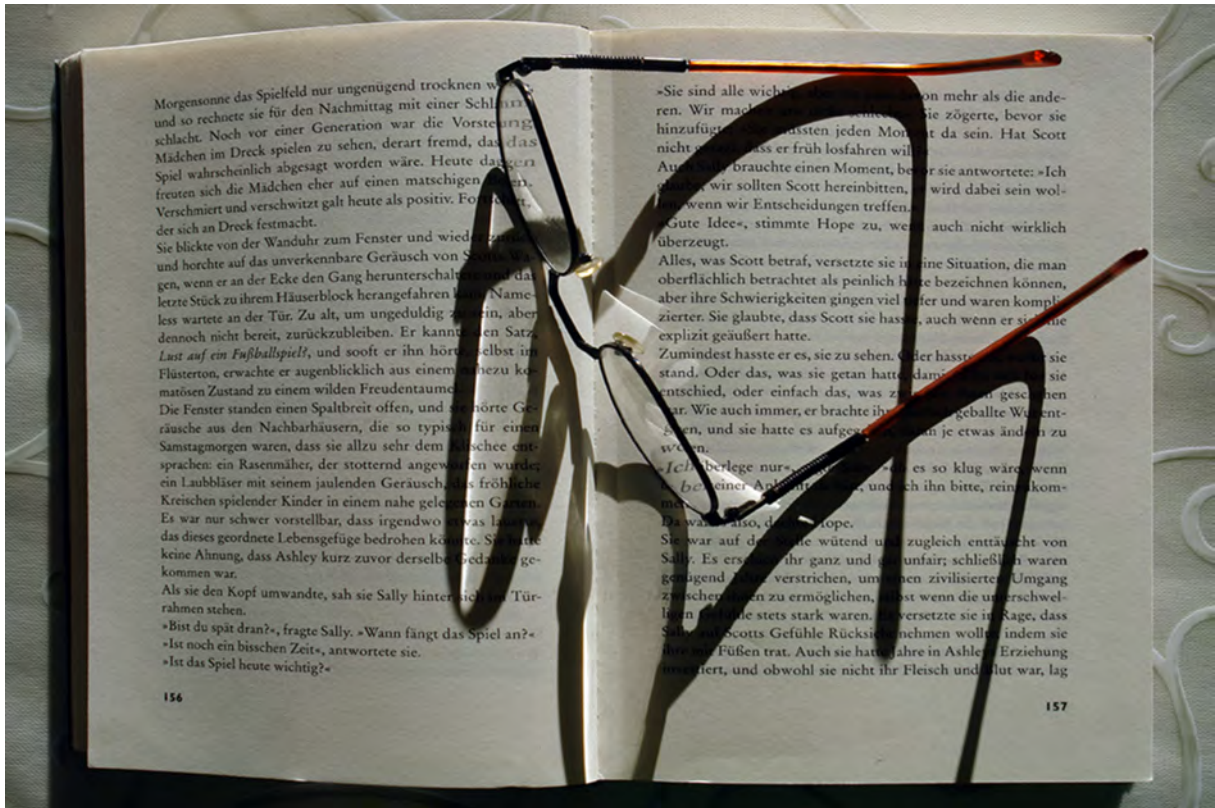


Foto: Dr. E. Teutsch – C08920bc

Sie haben viel gelernt. Und Vieles wissen Sie jetzt!

Aus unserer Symbolbibliothek

3) Meine Kenntnisse:

Sie haben viele Jahre gelernt und an Erfahrung angehäuft. Sie wissen vermutlich wesentlich mehr, als Sie denken. Notieren Sie hier Ihre Kenntnisse – und zwar aus ALLEN Lebensbereichen. Was wissen Sie alles? Was haben Sie alles gelernt? Welches breite Spektrum umfassen Ihre Kenntnisse? Wo wissen Sie besonders gut Bescheid? Was wissen Sie sonst noch alles?

© TELOS telos-training.com

Setzen Sie die Liste fort auf den nächsten Seiten



Fortsetzung von „3) Meine Kenntnisse“

_____ 

_____ 

_____ 

_____ 

_____ 

_____ 

_____ 

_____ 

_____ 

_____ 

Wenn Sie wollen, summieren Sie jetzt alle Punkte, die Sie hier über sich herausgefunden haben und drücken Sie das Ergebnis in Geld aus, als Zahl in „nackten“ Euro-Beträgen. Natürlich wird das nicht bei allen Punkten möglich sein, behelfen Sie sich einfach damit, dass Sie überlegen, was Sie für diese Leistungen einem anderen Menschen bezahlen müssten. Und bevor Sie jetzt „Nein“ sagen, „das mache ich nicht!“, bedenken Sie bitte: Es geht NICHT darum, effektiv für alles, was Sie tun und können, Geld zu kassieren, sondern darum, einmal zu versuchen, Ihren „Marktwert“ quantitativ zu erfassen!

Mein Marktwert in Bezug auf meine Kenntnisse:

von € bis € Mittlerer Wert also: €

Gehen Sie jetzt zu Punkt 4 Ihrer Berechnung






Foto: Dr. E. Teutsch – C08920bc

Behalten Sie den ganzen Tag lang die Hände in den Taschen? Oder tun Sie was? Aus unserer Symbolbibliothek

4) Was leiste ich als Arbeitskraft?

Notieren Sie hier was Sie als Arbeitskraft alles leisten – und zwar in ALLEN Lebensbereichen. Was erledigen Sie alles? Was gehört zu Ihren „selbstverständlichen“ Grundaufgaben? Was haben Sie sonst noch alles übernommen? Nennen Sie dabei auch alle „Kleinigkeiten“, die Sie im ersten Moment als gar nicht erwähnenswert abtun oder als „logisch“!

© TELOS telos-training.com

Setzen Sie die Liste fort auf den nächsten Seiten 

Fortsetzung von „4) Was leiste ich als Arbeitskraft?“

_____ 

_____ 

_____ 

_____ 

_____ 

_____ 

_____ 

_____ 

_____ 

_____ 

Wenn Sie wollen, summieren Sie jetzt alle Punkte, die Sie hier über sich herausgefunden haben und drücken Sie das Ergebnis in Geld aus, als Zahl in „nackten“ Euro-Beträgen. Natürlich wird das nicht bei allen Punkten möglich sein, behelfen Sie sich einfach damit, dass Sie überlegen, was Sie für diese Leistungen einem anderen Menschen bezahlen müssten. Und bevor Sie jetzt „Nein“ sagen, „das mache ich nicht!“, bedenken Sie bitte: Es geht NICHT darum, effektiv für alles, was Sie tun und können, Geld zu kassieren, sondern darum, einmal zu versuchen, Ihren „Marktwert“ quantitativ zu erfassen!

Mein Marktwert als Arbeitskraft:

von € bis € Mittlerer Wert also: €


Gehen Sie jetzt zu Punkt 5 Ihrer Berechnung 



Foto: Dr. E. Teutsch – B3228nb


Freunde sagen die Wahrheit!


Aus unserer Symbolbibliothek

5) Was würden Freunde von Ihnen sagen?

Wenn ein Außenstehender einen Ihrer Freunde / eine Ihrer Freundinnen fragen würde, was diese(r) von Ihnen hält, welche Antwort würde er wohl bekommen? Notieren Sie hier, was gute Freunde und wohlwollende Bekannte vermutlich über Sie sagen würden – und zwar in ALLEN Lebensbereichen. Was halten Ihre Freunde von Ihnen? Wofür sind Ihnen andere dankbar? Worüber staunen andere, was sie bei Ihnen alles sehen?


© TELOS telos-training.com














Setzen Sie die Liste fort auf den nächsten Seiten



Fortsetzung von „5) Was würden Freunde von Ihnen sagen?“

_____ 

_____ 

_____ 

_____ 

_____ 

_____ 

_____ 

_____ 

_____ 

Wenn Sie wollen, summieren Sie jetzt alle Punkte, die Sie hier über sich herausgefunden haben und drücken Sie das Ergebnis in Geld aus, als Zahl in „nackten“ Euro-Beträgen. Natürlich wird das nicht bei allen Punkten möglich sein, behelfen Sie sich einfach damit, dass Sie überlegen, was Sie für diese Leistungen einem anderen Menschen bezahlen müssten. Und bevor Sie jetzt „Nein“ sagen, „das mache ich nicht!“, bedenken Sie bitte: Es geht NICHT darum, effektiv für alles, was Sie tun und können, Geld zu kassieren, sondern darum, einmal zu versuchen, Ihren „Marktwert“ quantitativ zu erfassen!

Mein Marktwert in der Beurteilung von Freunden:

© von € bis € Mittlerer Wert also: €

Arbeiten Sie immer wieder an diesen Listen.
So lernen Sie Ihren Marktwert kennen.
Denn erst dann können Sie ihn aussprechen und auch durchsetzen.
Beruflich wie privat.
Es lohnt sich, Sie sind es wert!

Ihre Arbeit an diesem Band des Lernthemas ist damit beendet. Mit dem nächsten geht's weiter



Mehr als Gold und Geld!



Foto: Dr. E. Teutsch – C01961b

Gibt es auch andere Werte als Gold und Geld?

Übung bei einem TELOS-Training

Noch ein paar Zitate zum Thema:

Gut zu wissen, WAS man wert ist. Und WEM man das wert ist.

Dr. Elmar Teutsch, (*1949) Südtiroler Wirtschaftspsychologe, Psychotherapeut und Unternehmenscoach

Ein Geschäft, das nur Geld einbringt, ist ein schlechtes Geschäft.

Henry Ford (1863-1947) Gründer von Ford mit Fließbandtechnik

**Willst du den Wert des Geldes erkennen,
versuche dir welches zu borgen.**

Benjamin Franklin (1706-90), amerik. Politiker u. Naturwissenschaftler

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg mit unseren Übungen. Und wenn Sie spüren, dass es immer noch klemmt, mit dem Geld, gehen Sie das Thema mit professioneller Hilfe an – in einem Einzelgespräch oder in einer Gruppe. In dem Fall rufen Sie uns doch bitte einfach an.


Herzlichst, Ihre Mag. Magdalena Gasser

TELOS – Institutsleitung

Unsere Reihe „Homelearning“: www.telos-training.com/ueber-uns/publikationen/homelearning/

Die hier vorgestellten Übungen stammen aus unseren Jahresgruppen

„Freitagsrunde“ www.telos-training.com/psychologie/seminare-vortraege-psychologie/freitagsrunde/

und „Veränderung“ www.telos-veraenderung.com/psychologie/seminare-vortraege-psychologie/veraenderung/