



Foto: Dr. E Deutsch -12241

Was sind Sie für ein Geldtyp? Warum? Wie wollen Sie das nutzen oder ändern? Aus unserer Symbolbibliothek

Geldtyp

Lernthema 9: Das liebe Geld
Band 04: Der Geldtyp-Test



Vorausgeschickt

Inhalt

Ach, Geld!	2
1) Hans will mit Geld nichts zu tun haben	3
Der Geldtyp-Test	6
A) Gebrauchsanleitung	6
B) Das Testformular	7
C) Die Auswertung	11
Zum Schluss	12

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-training.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



Ach, Geld!



Foto: Dr. E. Teutsch – B0760b

Müssen wir uns wirklich hinter einer Maske verstecken, wenn es ums Geld geht? Bei einem TELOS-Training

1) Hans will mit Geld nichts zu tun haben

Menschen wie du und ich – ein Fallbeispiel

In dieser Reihe kommen „ganz normale“ Menschen zu Wort – Frauen und Männer, die sich mit ihren Sorgen an unser Institut gewandt haben und mit der Veröffentlichung ihrer Anliegen einverstanden sind – natürlich mit geänderten Namen und Daten. Heute erzählt Hans, ein 40jähriger Angestellter aus Leifers*), der ein normales Einkommen hat, keine finanziellen Sorgen und doch immer wieder über das Thema Geld stolpert (Originaltext stark zusammengefasst):

„Ich bin ein ausgeglichener Mensch, stelle im Beruf meinen Mann, habe keine Angst vor Auseinandersetzungen, führe locker die 5 Mitarbeiter meiner Abteilung, kann offen mit meinem Chef reden und fühle mich im Großen und Ganzen souverän und sicher. Sobald sich das Thema jedoch ums Einkommen dreht, wird meine Kehle eng, ich bekomme rote Flecken im Gesicht und habe den Wunsch, schnell den Raum zu verlassen ... Meine Frau wird dann ungeduldig mit mir und wirft mir vor, mich um alles Mögliche zu kümmern, aber nie um das Finanzielle ...“

*) Alle Namen und Daten durch das Institut geändert

Des Teufels Netzwerk in der Welt hat nur den einen Namen – »Geld«.

Hugo von Hofmannsthal (1874 - 1929), österr. Dramatiker

Auf der nächsten Seite geht's weiter!





Warum zögern wir?

Übung bei einem TELOS-Training

Schwer, schwerer, am schwersten...

In der Tat: Hans windet sich entsetzlich, wenn das Gespräch unter Freunden und Bekannten auf das Thema „Geld“ kommt. Sogar beim Psychologen versucht er das anrühige Wort „Geld“ zu vermeiden und spricht lieber von „Gehalt“, „Einkommen“ oder „Finanzen“ ... Zu Hause hat er alles Finanzielle einfach seiner Frau übergeben, dann muss er sich nicht darum kümmern.

Das kann nicht die Lösung sein.

Was wir zu verdrängen versuchen verschwindet doch nicht einfach. Besser, sich der Herausforderung zu stellen und sich mit dem Thema aktiv beschäftigen! Und so beginnt Hans, sich mit seinem Tabu „Geld“ zu beschäftigen. Schritt für Schritt übt er, sich selber besser kennen zu lernen und damit auch die Verantwortung über sein Geld zu übernehmen und Einkommen und Ausgaben mit zu bestimmen. Das Tabu löst sich auf und ein erwachsener, konfliktfreier Umgang mit dem Thema wird möglich.

Die Fähigkeit, auf welche die Menschen den meisten Wert legen, ist die Zahlungsfähigkeit.

Oskar Blumenthal (1852 - 1917), deutscher Theaterkritiker, Theaterleiter und Possenschreiber

Auf der nächsten Seite geht's weiter!





Foto: Dr. E. Teutsch – D3504bn

Was hindert uns, was hilft uns?

Übung bei einem TELOS-Training

Und wie ist das bei IHNEN?

Was: Auch Sie sprechen nicht gerne über Geld? Tatsächlich geht das vielen von uns so. Wir empfinden es als unangenehm, offen über Geld zu reden. Insbesondere das Reden über zu wenig Geld löst bei vielen Schamgefühle aus. Außerdem hat Geld ein schlechte Image: Wir glauben doch, wer finanziell clever und erfolgreich ist, hat sicherlich andere übers Ohr gehauen. Denn Geld stinkt bekanntlich. Deshalb lautet die gesellschaftliche Anstandsregel: Über Geld spricht man nicht.

Weg mit den Tabus!

Doch genau das wollen wir jetzt tun. Genau dieses Tabu wollen wir gemeinsam brechen. Denn wer nicht ungezwungen über Geld sprechen kann, der kann auch nicht souverän umgehen und wer nicht mit Geld umgehen kann, der schneidet sich am Ende ins eigene Fleisch das heißt in den eigenen Geldbeutel. Daher: Welche Einstellung haben Sie zu Geld? Machen Sie mit, bei unserem Geldtyp-Test!

Die Phönizier haben das Geld erfunden – aber warum so wenig?

Johann Nepomuk Nestroy (1801 - 1862), österreichischer Dramatiker, Schauspieler und Bühnenautor

Auf der nächsten Seite geht's los



Der Geldtyp-Test

Foto: Dr. E. Teutsch – 12241



Das gute alte Sparschwein...



...oder die Luxus-Strech-Limousine?

Foto: Dr. E. Teutsch – 09417

A) Gebrauchsanleitung

Schuldnerberatung oder Finanzamt?

Hier wollen wir über etwas äußerst unanständiges sprechen – über Geld! Nein – das ist kein Scherz und wir kommen auch weder von der Schuldnerberatung noch vom Finanzamt. Uns geht es hier schlicht um Ihre innere Einstellung zum Thema Geld. Der Zweck des Ganzen ist eindeutig: was können wir tun, um einen konfliktfreien Umgang mit dem Thema zu erreichen? Unser Geldtyp-Test braucht von Ihnen 3 Schritte:

1) Einzeln durchlesen!

Bitte NICHT alle Blätter rasch überfliegen, sondern die Fragen EINZELN durchmachen. Viele sind ähnlich und wiederholen sich in anderer Form

2) Nachspüren!

Nehmen Sie sich etwas Zeit und überlegen Sie in Ruhe, wie Sie das sehen. Sie können auch in Betracht ziehen, wie andere in diesem Punkt über Sie denken, doch entscheidend ist das, wie SIE sich einschätzen.

3) Ankreuzen!

Entscheiden Sie sich dann für EINE der 3 Möglichkeiten. Wenn keine genau zutrifft, wählen Sie jene, die am ehesten in Frage kommt. Wenn Sie bemerken, dass Sie vorwiegend den mittleren Punkt „Geht so“ ankreuzen, dann überlegen Sie, ob das wirklich die zutreffendste Antwort ist. Oder gehen Sie grundsätzlich so „irgendwie“ durchs Leben?

Achtung: dieser Test soll Ihnen nicht je nach Punktezahl irgend eine vorgegebene Antwort geben, sondern vielmehr die Gelegenheit bieten, sich kritisch mit der eigenen Einstellung zum Thema Geld und mit dem persönlichen Umgang damit auseinander zu setzen!

Arbeiten Sie mit den Blättern auf den nächsten Seiten





B) Das Testformular

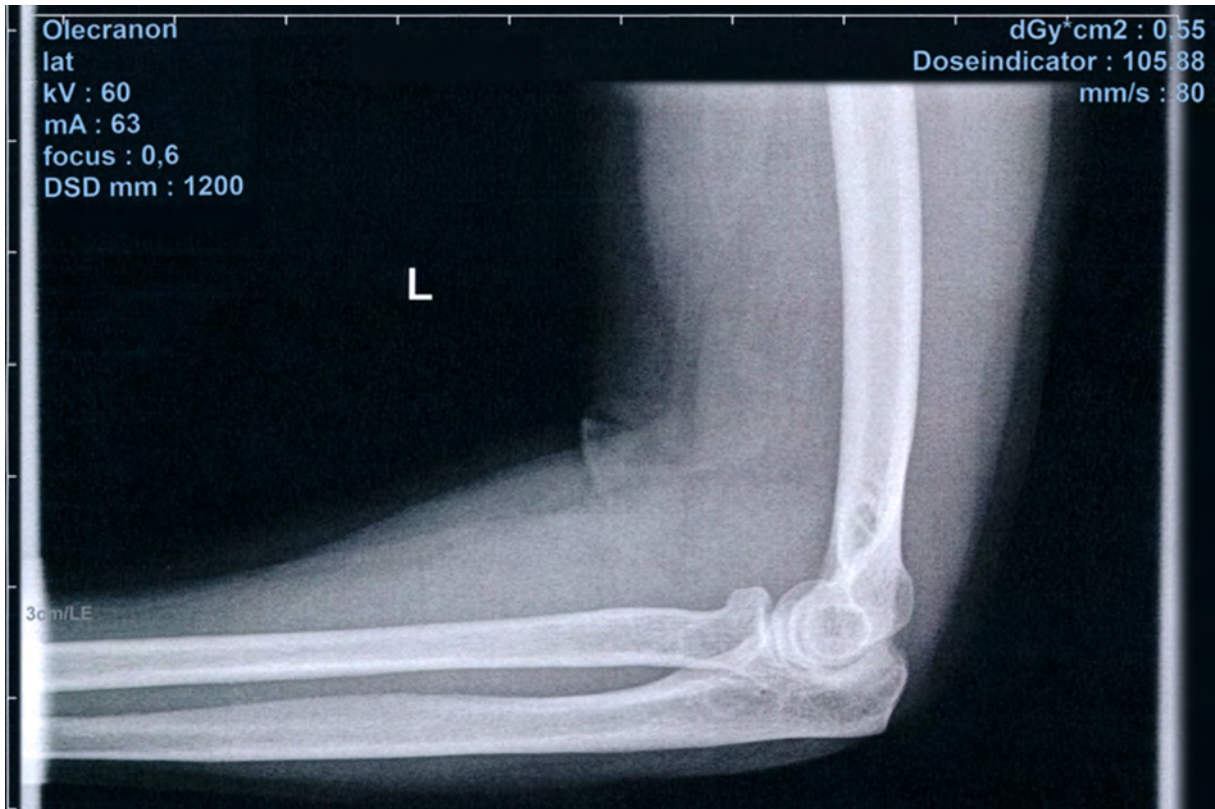
Schätzen Sie Ihre Grundhaltung zu Geld als problematisch ein?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Schätzen Sie Ihre Grundhaltung zu Geld als positiv ein?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Ist Geld für Sie tabu?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Verdrängen Sie das Thema Geld?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Können Sie offen über Geld sprechen?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Weiß Ihr Partner, wie viel Sie verdienen?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Weiß Ihre Familie, wie viel Sie verdienen?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Kennen Sie Ihre finanzielle Situation insgesamt?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Kennen Sie Ihren aktuellen Bankstand?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Kennen Sie den aktuellen Wert Ihrer Anlagen (z.B. Wertpapiere, Aktien, Lebens- und oder Pensionsversicherung)?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Kennen Sie den Wert Ihres materiellen Besitzes (Immobilien, Auto, Geräte, Möbel, Kleidung, Ausrüstung, Schmuck usw.)?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Fühlen Sie sich beim Thema Geld überfordert?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein

Kommt bei Ihnen „schlechte Laune“ auf, wenn’s ums Geld geht?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Delegieren Sie Geldangelegenheiten lieber an Ehepartner oder Geldexperten?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Denken Sie manchmal, mit viel mehr Geld wären alle Probleme im Leben gelöst?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Glauben Sie, Geld macht glücklich?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Haben Sie schon genaue Vorstellungen, was Sie mit mehr Geld machen würden?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Haben Sie das Gefühl, schwer für Ihr Geld arbeiten zu müssen?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Haben Sie das Gefühl, genug zu verdienen?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Haben Sie das Gefühl, genug Geld zu haben?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Haben Sie das Gefühl, ärmer dran zu sein, als andere aus Ihrem Bekanntenkreis?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Geben Sie Ihr Geld mit leichter Hand aus?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Würden Sie sich als sparsam einschätzen?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Würden Sie sich als knauserig einschätzen?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Glauben Sie, Ihre Bekannten halten Sie für geizig?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein

Glauben Sie, Ihre Bekannten halten Sie für großzügig?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Glauben Sie, Ihre Bekannten halten Sie für gut verdienend?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Glauben Sie, Ihre Bekannten halten Sie für gut situiert?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Glauben Sie, Ihre Bekannten halten Sie für vermögend?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Glauben Sie, Ihre Bekannten beneiden Sie um Ihr Gehalt?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Glauben Sie, Ihre Bekannten beneiden oder bewundern Sie um Ihre finanzielle Situation?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Glauben Sie, Ihre Bekannten beneiden oder bewundern Sie um Ihren Umgang mit Geld?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Hätten Sie gerne mehr Geld für sich selbst?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Hätten Sie gerne mehr Geld für Ihre Familie?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Hätten Sie gerne mehr Geld für Ihre Bekannten?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Hätten Sie gerne mehr Geld für karitative Zwecke?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Pflegen Sie leichtfertigen Umgang mit Geld?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Wenn Sie in einem Geschäft etwas sehen, das Sie interessiert: kaufen Sie es gleich?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein

Wenn Sie in einem Geschäft etwas sehen, das Sie interessiert: vergleichen Sie zuerst die Preise?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Wenn Sie in einem Geschäft etwas sehen, das Sie interessiert: überlegen Sie zuerst, ob Sie das wirklich benötigen?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Wenn Sie im Internet etwas sehen, das Sie interessiert: kaufen Sie es gleich?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Wenn Sie im Internet etwas sehen, das Sie interessiert: vergleichen Sie zuerst die Preise?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Wenn Sie im Internet etwas sehen, das Sie interessiert: überlegen Sie zuerst, ob Sie das wirklich benötigen?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Wenn Sie im Urlaub etwas sehen, das Sie interessiert: kaufen Sie es gleich?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Wenn Sie im Urlaub etwas sehen, das Sie interessiert: vergleichen Sie zuerst die Preise?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Wenn Sie im Urlaub etwas sehen, das Sie interessiert: überlegen Sie zuerst, ob Sie das wirklich benötigen?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Neigen Sie zu spontanem Konsum ohne sich zu fragen, ob Sie sich die Ausgaben auch leisten können?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Sind Sie der vorsichtige Typ?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Sparen Sie?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Wissen Sie, wozu Sie eigentlich sparen?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein
Sparen sie für ein bestimmtes Ziel oder geht es dabei um ein allgemeines Sicherheitsgefühl?	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> geht so	<input type="checkbox"/> Nein

C) Die Auswertung



Durchleuchten Sie Ihre Einstellung!

Aus dem privaten Fotoalbum

Foto: Dr. E. Teutsch – 13368b

Röntgenbild abgeschlossen?

Alle Fragen durchdacht, das Passende angekreuzt? Durchleuchtung beendet? Was zeigt Ihr Röntgenbild zum Thema Geld? Wie immer Sie nun geantwortet haben: wenn Sie souverän und mündig mit Geldangelegenheiten umgehen wollen, beginnen Sie offen über dieses Thema zu sprechen, mit Ihrem Partner, Ihren Kindern Ihren Freunden. Sie werden sehen: damit ist der erste Schritt gemacht, ein Tabu zu brechen. Zu Ihrem Vorteil!

Was nehmen sie sich nun vor, womit beginnen Sie?

Welcher Typ sind Sie? WER sind Sie?

Welcher Geld-Typ sind Sie also? Und welcher Menschen-Typ sind Sie? Wie sind Sie denn überhaupt? Welche anderen Standbeine außer dem Geld haben Sie für Ihren Selbstwert? Eine wertvolle Hilfe zu mehr Souveränität in allen Bereichen des Lebens sind für viele Menschen unsere Jahresgruppen Freitagsrunde und Veränderung. Vielleicht könnte dies das Richtige auch für Sie sein...



Zum Schluss



Foto: Dr. E. Teutsch – 06882

Locker, souverän und frei sollten wir mit dem Thema umgehen!

Schnappschuss aus einem TELOS-Training

Hier noch einige Zitate zum Thema:

Es gibt Leute; die zahlen für Geld jeden Preis.

Arthur Schopenhauer (1788 - 1860), deutscher Philosoph

Wir müssen sparen. Koste es, was es wolle!

Kalenderspruch

**Besteht die heutige Religion in der Geldwerdung Gottes,
oder in der Gottwerdung des Geldes?**

Heinrich Heine (1797 - 1856), deutscher Dichter, Erzähler und Romancier

Auch ich wünsche Ihnen klare Sicht auch Ihre Einstellung zum Thema Geld. Und wenn Sie spüren, dass Sie immer noch Probleme damit haben sind, 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-training.com/psychologie/seminare-vortraege-psychologie/veraenderung/