

Geld und Kommunikation

Kurz nachdem meine Frau und ich uns kennen gelernt hatten, fragte ich sie, was sie sich unter meiner beruflichen Tätigkeit tatsächlich vorstelle. Sie antwortete mir, dass sie seit ihrer Kindheit immer die Vorstellung habe, dass Steuerberater den ganzen Tag am Schreibtisch sitzen und Zahlenkolonnen zusammen rechnen. "Stimmt das?", war natürlich die sofortige Reaktion auf meine Frage. Also ein ziemlich langweiliger Beruf. Man sitzt still vor der Rechenmaschine und ist hilflos einem Zahlenfriedhof ausgeliefert.

Wie so oft im Leben sieht die Wirklichkeit (Gott sei Dank) völlig anders aus. Eine Hauptaufgabe meines Berufes besteht darin, meine Mandanten erfolgreicher zu machen. Ich sitze nur sehr selten am Schreibtisch. Mein Lieblingsarbeitsplatz ist neben dem Schreibtisch. Dort stehe ich die meiste Zeit und vergnüge mich mit dem Telefon. Tatsächlich besteht meine Tätigkeit Überwiegend aus Telefonieren und kreativen Gedanken. Dabei kann ich mich stehend gut konzentrieren und mich gut in die Probleme meines Gesprächspartners hineindenken. In sehr vielen Fällen kann ich meinen Mandanten direkte Lösungen anbieten oder wenigstens einen Weg zur Lösung aufzeigen. Meine Mandanten schätzen dabei sehr, dass sie sofort Informationen zur Umsetzung erhalten und sich an die Beseitigung ihrer Probleme oder Gestaltung der Sachverhalte machen können. Wenn ich für den Erfolg meiner Mandanten verantwortlich bin, so bezieht sich dies überwiegend auf das Geld, das sie mit ihrer Tätigkeit für sich erwirtschaften. Und das tun sie, um ausreichend Kapital zu besitzen. Viele Menschen glauben, es sei Zufall, ob man eines Tages über "ausreichend" Geld verfügt oder nicht. Aber das ist in keiner Weise so. Lassen Sie mich also im Folgenden beschreiben, wie Sie dem "Zufall" auf die Sprünge helfen können.

(...) Ludger Schlotmann

