



Ein Balanceakt 2. Teil

Ich arbeite als Verkäuferin in einem Souvenirladen, um bei der Unterstützung meiner Familie behilflich zu sein (mein Mann lernt im Kollel). Mein Arbeitgeber behandelt mich sehr gut, und ich habe Freude an der Arbeit – ich bin eine gesellige Person, und ich liebe es, mich mit Kunden und Mitarbeitern zu unterhalten. Ich habe jedoch zwei Probleme mit meiner Arbeit; die Bezahlung ist sehr schlecht, und die Arbeit ist aus intellektueller Sicht nicht sehr anregend. Ich bin eine intelligente, fähige Person, und ich bin sicher, dass ich andere Dinge tun könnte, die es mir erlauben würden, mehr zu verdienen und von meiner Intelligenz und meinen Talenten besseren Gebrauch zu machen. Ich fühle mich gespalten zwischen meinen familiären Verpflichtungen, meiner Loyalität gegenüber meinem Arbeitgeber und meinen eigenen Ambitionen, und ich bin mir auch nicht sicher, was ich tun könnte, um eine besser bezahlte Stelle zu finden. Was empfehlen Sie?

Ausser sich in Ihrem gegenwärtigen Job weiterzuentwickeln, können Sie Ihr Einkommen auf viele verschiedene Wege ergänzen, die mit Ihrer Arbeit nicht in Konflikt kommen. Es gibt 24 Stunden im Tag und sechs Arbeitstage in der Woche, die möglicherweise zusätzlich zu Ihrer Arbeit als Verkäuferin mit produktiver, Einkommen einbringender Aktivität gefüllt werden können.

Jedem Mensch wurden von Haschem Talente, Fähigkeiten oder Kenntnisse geschenkt, die für das Erzielen eines Einkommens verwendet werden können, und wir sind sicher, dass es Ihnen möglich ist, Geld zu verdienen, indem Sie Ihre einzigartigen Fähigkeiten und Stärken erschliessen.

Es gibt endlose Möglichkeiten, nebenbei Geld zu verdienen. Je nachdem, wo Ihre Fähigkeiten liegen und welche Dienstleistungen in Ihrer Gemeinde benötigt werden, könnten Sie private Nachhilfestunden geben, sich mit Küchendekorationen, Telemarketing beschäftigen, sich als freiberufliche Journalistin betätigen, als Coiffeuse oder Scheitelmacherin arbeiten, Babysitten, im Internethandel tätig sein. Sie könnten auch Lektionen in irgendeinem Gebiet erteilen, in dem Sie kompetent sind: Kunst, Musik, Nähen, Schwimmen oder Tanzen, um nur einige zu nennen.

Während Sie sich in anderen Beschäftigungen aufbauen, können Sie in Betracht ziehen, die Stundenzahl als Verkäuferin zu reduzieren.

Beschliessen, was zu tun

Bei der Entscheidung, welche Art von Arbeit

Sie tun möchten, sollten Sie sich drei Fragen stellen:

1. Was kann ich gut tun? In welchem Gebiet bin ich qualifiziert oder bewandert? Was tue ich gerne?
2. Welche Waren oder Dienstleistungen fehlen in meiner Gemeinschaft? Was kann ich anbieten, das niemand anderer gegenwärtig anbietet?
3. Welche Waren oder Dienstleistungen sind in meiner Gemeinschaft beliebt?

Nehmen Sie zur Kenntnis, dass Frage 2 und Frage 3 polare Gegensätze darstellen. Der Grund dafür ist, dass Haschem viele verschiedene Wege hat, um Menschen erfolgreich werden zu lassen.

Ein Mensch kann erfolgreich sein, weil er ein bestimmtes Bedürfnis erfüllt, das von niemand anderem erfüllt wird, oder er kann erfolgreich sein, weil er etwas anbietet, das sehr gefragt ist, obwohl es viele andere Leute gibt, die eine ähnliche Dienstleistung anbieten. Das Wesentliche ist es, eine Nachfrage – vorhandene oder verborgene – zu erschliessen und eine Marktlücke zu finden und diese Nachfrage in einer Art und Weise zu decken, wie nur Sie es können.

Leute sind im Allgemeinen mehr motiviert und erfolgreich, wenn sie an ihrer Arbeit Freude haben und sie gut beherrschen, deshalb ist es wichtig, einen Beruf zu wählen, der mit Ihrer Persönlichkeit und Ihren Stärken vereinbar ist. Wenn Sie nicht sicher sind, wo Ihre Stärken liegen, können Sie andere Leute um Ideen bitten. Eine professionelle Berufsberatung kann auch hilfreich sein.

Dilemma 3: Die Beziehung zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer

Ihre Beziehung mit Ihrem Arbeitgeber ist in erster Linie eine professionelle, nicht eine persönliche Beziehung. Was ist der Unterschied zwischen einer persönlichen und einer professionellen Beziehung?

Eine persönliche Beziehung basiert auf Verwandtschaft, Freundschaft oder ideologischen Überzeugungen. Das Kennzeichen einer persönlichen Beziehung – sei es mit einem Familienmitglied, einem Freund oder irgendeinem Juden – ist eine Bereitschaft, unbeschränkt zu geben, ohne sich darauf zu konzentrieren, was man als Gegenleistung dafür erhält.

Eine professionelle Beziehung hingegen basiert auf einem gegenseitigen Vorteil. Ein Arbeitgeber stellt einen Arbeitnehmer an, weil er die Dienstleistungen des Arbeitnehmers benötigt, und der Angestellte bietet dem Arbeitgeber seine Dienstleistungen an, weil

er seinen Lebensunterhalt verdienen möchte. Ein Laden bietet seinen Kunden Werbeartikel an, weil er sich um ihr Geschäft bemüht, und die Kunden kaufen im Laden, weil sie die Waren und Dienstleistungen benötigen, die der Laden anbietet.

In einer Beziehung, die auf einem gegenseitigen Vorteil basiert ist, gibt es keine Werbebeschenke. Wenn ein Laden eine Werbung anbietet oder etwas gratis abgibt, hofft er, dass die Werbung letzten Endes zu vermehrtem Gewinn führen wird. Falls ein Arbeitgeber seinen Angestellten zusätzliche Vorteile – wie zum Beispiel Mitarbeiter-Partys oder Geschenke – gibt, will er damit ihre Moral heben und ihr Engagement für die Firma stärken. Und ein Angestellter, der hervorragende Leistungen aufzeigt, hofft, sich und seine Karriere-Aussichten voranzubringen.

Eine professionelle Beziehung ist in gewisser Hinsicht bedingt: "Ich werde dir geben, was du benötigst, wenn du mir gibst, was ich benötige." Diese Haltung wäre sehr abwegig, wenn sie zwischen Ehepartnern, Verwandten, Freunden oder Nachbarn vorherrschen würde. Sie ist jedoch zwischen Leuten, deren Beziehung eine rein professionelle und geschäftsorientierte ist, gänzlich akzeptabel und notwendig.

Es gibt Zeiten, da eine persönliche Beziehung mit einer professionellen Beziehung in Konflikt geraten könnte – zum Beispiel wenn man für ein Familienmitglied arbeitet oder wenn man mit einem Freund über ein Geschäft verhandelt. In solchen Fällen muss extreme Vorsicht geübt werden, um sicherzustellen, dass der Wunsch für gegenseitige Vorteile nicht das bedingungslose Geben, das die gesamte Beziehung kennzeichnet, aufs Spiel setzt.

Im Allgemeinen jedoch sind die Abgrenzungen zwischen persönlichen und professionellen Beziehungen ziemlich klar. Dies ist die Arbeit und dies ist das Heim. Dies ist das Geschäft und dies ist die Familie. Dies ist, was der Ausdruck "Man sollte Geschäftliches nicht mit Angenehmem verbinden", bedeutet. Sogar in einer professionellen Beziehung muss ein Mensch menschlich bleiben und all seine Verpflichtungen des beim adam lechawera einhalten. Er muss jedoch nicht über den Punkt hinaus, wo seine Anstrengungen anerkannt, geschätzt und angemessen entschädigt werden, von sich geben. Und er muss nicht mit dem Geben fortfahren, wenn er nicht den Verdienst erhält, der ihm für seine Arbeit zukommt.

Die Grenzen der professionellen Loyalität
In der professionellen Welt ist die Loyalität verdient, nicht blind. Wenn Sie gegenüber Ihrem Arbeitgeber Loyalität zeigen, muss dies so sein, weil Sie von Ihrer Beziehung zu ihm einen Nutzen ziehen. Je besser er Sie behandelt, und je grosszügiger er Sie entschädigt, desto mehr Loyalität wird er von Ihnen erhalten.

Fortsetzung S. 12

Nachdem Ihr Arbeitgeber Ihnen Arbeit und Einkommen anbietet, schulden Sie ihm Hakarat Hatov und professionelle Loyalität. Nachdem jedoch Ihre Beziehung eine professionelle ist, besteht eine Limite in Bezug darauf, wie weit Ihre Dankbarkeit und Loyalität gehen muss.

Loyalität gegenüber Ihrem Arbeitgeber erfordert von Ihnen, zu Zeiten über Ihre Pflicht hinauszugehen, sei es, indem Sie längere Stunden arbeiten, ihm in einer Notlage helfen, oder Dinge tun, die nicht unbedingt zu Ihrer Aufgabenstellung gehören. Es könnte von Ihnen auch verlangen, Arbeitsangebote abzulehnen, die etwas vorteilhafter sind als Ihre gegenwärtige Position.

Loyalität gegenüber Ihrem Arbeitgeber erfordert von Ihnen jedoch nicht, sich Gelegenheiten für einen bedeutenden finanziellen Verdienst oder für die Förderung Ihrer eigenen professionellen Fähigkeiten entgehen zu lassen. Wenn ein ernster Konflikt zwischen Ihren Interessen und denjenigen Ihres Arbeitgebers besteht, müssen Ihre Interessen Vorrang haben.

Viele Frauen bleiben in Berufen ohne Aufstiegschancen festgefahren, nur weil sie ihren Chef nicht verletzen wollen, wenn sie die Stelle verlassen, oder weil sie zu schüchtern sind, um einen fairen Lohn zu fordern. Diese Frauen sorgen sich mehr um die Interessen ihres Arbeitgebers als um ihre eigenen und diejenigen ihrer Familien. Dadurch untergraben sie in Wirklichkeit ihren eigentlichen Grund, warum sie arbeiten gehen!

Als loyale Angestellte sollten Sie ihr Bestes tun, um Ihre Interessen mit denjenigen ihres Arbeitgebers in Einklang zu bringen. Dies bedeutet, dass Sie nicht zu einer anderen Stelle überlaufen sollten, falls Sie nicht einen sehr guten Grund dafür haben. Es bedeutet auch, dass wenn Sie beschliessen, eine andere Stelle anzunehmen, Sie Ihren Arbeitgeber nicht im Stich lassen sollten – Sie sollten ihn genügend früh informieren und sollten Ihr Bestes tun, um die Lücke zu füllen, die Sie hinterlassen werden, indem Sie eine geeignete Nachfolgerin finden und einarbeiten.

Eine loyale Angestellte zu sein, bedeutet nicht nur, gute Middot zu haben, sondern ist auch eine gute Geschäftspraxis. Es lohnt sich nie, die Brücken hinter sich abzubrechen, weil man nie weiss, wann man vom früheren Arbeitgeber eine Gefälligkeit benötigen wird, und weil man auch nie weiss, ob der frühere Arbeitgeber um eine Auskunft über Sie gebeten werden wird. Es könnte auch sein, dass Sie eines Tages wieder für ihn arbeiten werden. Sie sollten wissen, worauf Sie Anspruch haben. Nachdem Sie für Ihre Arbeit bezahlt werden, sollten Sie periodisch beurteilen, ob Sie angemessen entschädigt werden. Halten Sie sich auf dem Laufenden, was der Marktwert für Ihre Arbeit ist. Wenn Sie das Gefühl haben, dass eine Lohnerhöhung gerechtfertigt ist, sollten Sie sich nicht schämen, das Thema

mit Ihrem Arbeitgeber in professioneller Weise und zuversichtlich anzuschneiden. Sie sollten sich jedoch bewusst sein, dass falls Ihr Gesuch um eine Erhöhung nicht angemessen oder gerechtfertigt ist, dieses fehlschlagen und Ihre Beziehung zu Ihrem Arbeitgeber belasten könnte.

Sie sollten sich auch Ihrer Rechte als Angestellte bewusst sein und sicherstellen, dass Sie alle Zusatzleistungen erhalten, zu denen Sie berechtigt sind. Erhalten Sie mindestens einen Minimallohn? Erhalten Sie bezahlte Ferien und Krankheitsurlaub sowie Krankenkassen- und Pensionsleistungen? Falls nicht, wäre es vielleicht an der Zeit, mit Ihrem Arbeitgeber ein Gespräch zu führen oder ernsthaft andere Optionen in Betracht zu ziehen.

Arbeit und Geld auseinanderhalten

Die Tatsache, dass Sie für Geld arbeiten, bedeutet nicht, dass Sie während der Arbeit immer ans Geld denken sollten. Im Gegenteil – wenn man sich aufs Geld konzentriert, verursacht dies, dass man weniger professionell und ohne Begeisterung arbeitet.

Während der Arbeit sollten Sie sich darauf konzentrieren, Ihre Arbeit so gut wie möglich auszuführen, um den Leuten zu helfen, die von Ihren Anstrengungen profitieren.

Als Beispiel: Der Arzt, der Menschen heilen will, wird ein besserer Arzt sein als derjenige, der nur Geld verdienen will; und die Verkäuferin, die Menschen helfen will, dass passende Geschenke zu finden, wird eine bessere Verkäuferin sein als eine, die nur ihre Stunden absitzen will, damit sie ihren Lohn erhalten kann. Zudem wird der Arzt, der nur Geld verdienen will, letzten Endes weniger erfolgreich sein und daher auch weniger verdienen, als der Arzt, der sich dafür engagiert, Menschen zu heilen. Und die Verkäuferin, die nur ihren Lohn erhalten will, wird weniger Geschenke verkaufen und weniger Kommission erhalten als die Verkäuferin, die den Wert ihrer Arbeit schätzt und ihren Kunden helfen will.

Damit irgendeine Arbeit oder ein geschäftliches Unterfangen erfolgreich sein soll, muss ein selbstloses Motiv vorhanden sein, das das Motiv des Gewinns verdeckt. Ein selbstloses Motiv kann ein Wunsch sein, Menschen zu helfen, oder ein Wunsch, die Welt zu verbessern, oder Haschems Name zu heiligen. Aus geschäftlicher Perspektive kann man sagen, dass je weniger offensichtlich es ist, dass Sie nur am Geld des anderen interessiert sind, desto eher Sie Geld verdienen werden, denn wenn Menschen das Gefühl haben, dass Sie von Selbstlosigkeit motiviert sind, wird es ihnen angenehmer sein, Sie anzustellen oder Ihnen einen Auftrag zu erteilen.

Alle Arbeitgeber gehen davon aus, dass ihre Angestellten nicht nur ihr Geld wollen, und es stösst sie ab, wenn ein Angestellter nur von geldgierigen Erwägungen motiviert ist. Auch die Kunden ziehen es vor, ihre Aufträge an Läden, Personen oder Firmen zu übergeben, die wirklich interessiert zu sein scheinen,

ihnen zu helfen.

Konzentrieren Sie sich auf den geistigen Wert Ihrer Arbeit

Von Selbstlosigkeit motiviert zu sein, ist auch aus der Tora Perspektive wichtig. Jede Art von Arbeit hat ihren Wert und ist eine Form von Chessed. Die Baalei Mussar fordern uns auf, uns auf den Chessed in unserer Arbeit zu konzentrieren – sogar wenn wir dafür bezahlt werden. Die folgenden Worte sind eine freie Übersetzung der Lehren von Raw Simcha Sissel, dem Alten von Kelm:

"Es ist ein Fehler zu denken, dass ein Ladeninhaber, der seinen Lebensunterhalt durch ständiges Kaufen und Verkaufen verdient, keinen Chessed tut. Ein Mensch hat keine Kleider, ist barfuss, hungrig und durstig, und ein Ladeninhaber verkauft ihm Kleider, Schuhe, Essen und Trinken – kann es einen grösseren Chessed als dies geben? Und wenn Sie argumentieren wollen, dass er für seine Arbeit Geld nimmt, ist es denn falsch, dass er seine Familie auf diese Weise unterstützt?"

"Ein Mensch kann jedoch all diese Errungenschaften mit einem dummen Gedanken ausradieren, wenn er denkt, dass er alles für seinen eigenen Nutzen tut. Wenn er zum Beispiel ein Bäcker ist, sollte er denken: "Mein Hauptziel beim Brotbacken ist es, dass ein Jude etwas zu essen haben sollte. Weil jedoch ich und meine Familie auch essen müssen, muss ich mit dem Brotbacken Geld verdienen – sonst werde ich morgen kein Brot backen und anderen Leuten wieder helfen können." (Daat Chochma uMussar 1:56)

Chasal sagen uns, dass Chanoch von Beruf ein Schuhmacher war und mit jedem Stich eine Verbindung zu seinem Schöpfer schuf. Raw Jisrael Salanter erklärt, dass Chanochs Kopf während seiner Arbeit nicht in himmlischen Sphären war, da dies seine Arbeit beeinträchtigt hätte. Vielmehr dachte Chanoch bei jedem Stich, den er in einem Schuh machte, daran, wie er den Schuh so schön und stark wie möglich machen könnte, damit der Mensch, der ihn tragen würde, zufrieden sein würde. Diese Hingabe, anderen zu helfen, sagt Raw Dessler, brachte ihm die Beschreibung der Tora "und Chanoch spazierte mit Haschem" ein.

Wenn Sie sich auf den eigentlichen Wert der Arbeit konzentrieren, die Sie ausüben, wird dies die Qualität Ihrer Arbeit verbessern, Ihren Wert als Angestellte verstärken und die Zufriedenheit und Erfüllung, die sie von Ihrer Arbeit erlangen, erhöhen. Es wird auch Ihre Beziehung zu Ihrem Arbeitgeber bereichern, da – wie wir gesagt haben – alle Arbeitgeber davon ausgehen, dass ihre Angestellten es nicht nur aufs Geld abgesehen haben.

Wir hoffen, dass diese Richtlinien Ihnen die gedankliche Klarheit geben, um eine ermächtigte Entscheidung zu treffen, wie Sie ihren Ehrgeiz mit Ihren Familienverpflichtungen und Ihrer Loyalität gegenüber Ihrem Arbeitgeber in Einklang bringen können.