

Geld oder Liebe?



Mit Liebe zum Beruf, von Herzen Friseur,
das sind Aussagen, die man immer wieder hört wenn es um
Friseure geht.

Wer in dieser Branche tätig ist weiß, die Friseurbranche ist
anders und die Menschen hier ticken anders.

Mit Liebe zum Beruf, von Herzen Friseur,
das sind Aussagen, die man immer wieder hört wenn es um
Friseure geht. Wer in dieser Branche tätig ist weiß, die
Friseurbranche ist anders und die Menschen hier ticken anders.
Wer diesen Beruf ergreifen und nah mit Menschen zu tun haben
möchte, ist selten ein kühler Rechner sondern emotionaler
Dienstleister von und mit ganzem Herzen.

So stellt sich dann für Viele schnell die Frage: „Geld oder

Liebe?“

Wobei diese Entscheidung ebenfalls emotional getroffen wird. Das ist aber falsch und das gleich in zweierlei Hinsicht.

Zum Ersten: Wir brauchen Geld um ein Unternehmen erfolgreich zu betreiben, um gute Mitarbeiter zu finden und gut zu entlohnen, um in gute Produkte oder Weiterbildungsmaßnahmen zu investieren.

Zum anderen: die Frage „Geld oder Liebe“ ist falsch!

Das Gegenteil von Liebe ist nicht Geld, sondern Angst!

Geld als Solches ist neutral und nicht negativ besetzt, das wird es lediglich durch schlechten Umgang mit Demselben oder die Art und Weise der Beschaffung.

Haben Sie aber zu wenig Geld, wird bald die Angst Ihr Begleiter sein. Die Existenzangst ebenso wie die Angst, dass ihre Mitarbeiter Sie verlassen könnten oder die Angst entdeckt zu werden, wenn Bücher und Kasse unrechtmäßig geführt werden. Diese Angst wird Sie lähmen. Sie wird Ihnen Kraft rauben und zu falschen Entscheidungen führen.

Sie haben diesen Beruf aus Liebe ergriffen – dann üben Sie ihn auch mit Liebe aus! Dienstleistung bedeutet nicht zu dienen, sondern einen Dienst zu leisten und das wiederum hat viel mit Nächsten- liebe zu tun.

Wer glaubt, dass Kunden nur zum Friseur gehen um die Haare gekürzt zu bekommen, der irrt. Sicher gibt es diese Kunden auch, aber das ist eher die Ausnahme und beim Discounter anzutreffen.

Menschen gehen zum Friseur, weil sie schöner aussehen, sich attraktiver oder jünger fühlen wollen. Auch hier ist die Suche nach Anerkennung und Liebe die Triebfeder.

Die Menschen im dritten Jahrtausend leiden vielfach unter Kontaktarmut und Anonymität, fühlen sich zunehmend verunsichert und ratlos. Schenken Sie ihnen Zeit und Aufmerksamkeit. Liebe zum Beruf heißt auch Liebe zum Menschen,

mit Sorgfalt zuhören und einfühlen, Zeit haben. Das steht im Gegensatz zu einer lieblosen billig Dienstleistung die unter Umständen auch mit ungelernten Kräften, minderwertigen Produkten und im Akkord erbracht wird. Hier gibt es keine Terminvereinbarung .Die Kunden müssen sich hinsetzen und Lebenszeit opfern. Niedrigpreise entstehen oft auch unter zur Hilfenahme des Allgemeinwohls. Das ist alles andere als liebevoll !!!

Also begnügen Sie sich nicht mit dem Mittelmaß und mittelmäßigen Einkommen, sondern beschreiten Sie neue Wege. Mit Liebe, Geld und kaufmännischen Denken Führt das zum Erfolg. Sie werden es erleben!!

EU KODEX für das Friseurhandwerk in Europa:

Ein soziales Arbeitsumfeld ist eine offene Umgebung, die Raum für Kreativität und den Ausdruck der eigenen Persönlichkeit lässt, wo das Personal ermutigt wird, vorausschauend zu handeln und Verantwortung für ihre ständige Weiterentwicklung zu übernehmen, wo – wann immer möglich – Jobrotation und Anreicherung der Arbeitsinhalte praktiziert werden, und wo ein Gefühl dafür herrscht, dass „die gemeinsame Arbeit wichtig ist“.

Ein angenehmes Arbeitsumfeld wiederum führt zu einer „Win-win“-Situation. In einer offenen Umgebung gibt es weniger Stress und die Fehlzeiten gehen beträchtlich zurück, während eine gute Arbeitsatmosphäre zur Zufriedenheit der Kunden beiträgt. Es entsteht ein „positives“ Arbeitsklima, von dem sowohl die Beschäftigten als auch der Salon profitieren