

Heide Liebmann

Die Magie der unternehmerischen Persönlichkeit

**Wie Trainer und Coachs auf allen Ebenen
erfolgreich werden**

managerSeminare Verlags GmbH – Edition Training aktuell

Inhaltsverzeichnis

Vom Nasenfaktor-Coach zur Potenzialdetektivin	7
Was Sie in diesem Buch finden	16
1. Die vier Mosaiksteine der unternehmerischen Persönlichkeit	19
Vier Mosaiksteine, die zusammen ein Ganzes bilden.....	21
2. Mosaikstein Persönlichkeit	29
Was macht Sie wirklich aus?.....	31
Selbstbild und Wertschätzung	35
Innerer Antrieb, Werte und Vision	46
Widerstände und Erfolgsgewohnheiten	65
Selbstfürsorge und Resilienz	98
Intuition und Sachverstand	110
3. Mosaikstein Rahmenbedingungen	121
Was hat von außen Einfluss auf Ihr Tun?.....	123
Zielgruppe und Wunschkunden	125
Trends und Marktentwicklungen.....	138
Macht und Selbstmächtigkeit.....	143
Regeln und Rituale erkennen und nutzen	154
Geld und Honorare	160

4. Mosaikstein Zugehörigkeit	173
Bindung und Verbundenheit: Wo fühlen Sie sich zugehörig?	175
Unterstützung durch das Umfeld	177
Kontakte und Netzwerke	187
Rolle und System	212
5. Mosaikstein Außenwirkung	221
Wodurch wirken Sie?	223
Produkte und Leistungen	225
Das Planen von Kommunikation und Marketing	238
Image und Realität.....	249
Geben und Nehmen	261
Selbsttest: Welche Potenziale dürfen Sie noch entwickeln?.....	270
6. Wahre Größe	275
Quellen und Verzeichnisse	279
Interviewte Unternehmerinnen und Unternehmer.....	280
Weiterführende Literatur	282
Stichwortverzeichnis	285

Vier Mosaiksteine, die zusammen ein Ganzes bilden

- ▶ *Ich müsste endlich mal ...*
- ▶ *Wenn ich dies oder jenes anpacken würde, dann ...*
- ▶ *Eigentlich sollte ich mich dringend mal mit ... beschäftigen ...*

Bestimmt sind Ihnen solche oder ähnliche Gedanken vertraut. Immer wieder finden wir uns in Situationen, in denen wir spüren, dass es etwas gibt, dem wir nicht ausreichend Aufmerksamkeit schenken. Das gilt im privaten Leben, aber noch viel mehr in Bezug auf die Selbstständigkeit. Meist denken wir solche Sätze bei Themen, die uns im Grunde eher unangenehm sind – und deshalb schieben wir sie dann auch möglichst schnell wieder weg. Wir sind zudem oft gut darin, Ausreden dafür zu finden, warum wir uns gerade jetzt wirklich nicht mit diesem oder jenem Thema beschäftigen können, obwohl wir natürlich einsehen, dass es „eigentlich“ wichtig wäre. Oder wir machen uns vor, wir sollten uns besser nur auf unsere Kernkompetenzen besinnen. Diesen im Grunde richtigen Rat interpretieren wir dann gerne so, dass wir uns mit den für uns schwierigen Aspekten unserer unternehmerischen Tätigkeit gar nicht auseinandersetzen müssen, weil uns das ja nur ablenken würde. Der Mensch ist ein Wunder im Verdrängen, und Coachs, Trainer und Berater unterscheiden sich da nicht vom Rest der Welt.

Manchmal hindert uns dieses Durcheinander im Kopf leider daran, die nötigen Schritte zu gehen. Wir wissen einfach nicht, wo wir anfangen sollen, weil es scheinbar so viele unterschiedliche Themen sind, die wir anpacken müssten. Unsere Schultern sacken entmutigt nach unten, noch bevor wir überhaupt angefangen haben. Doch die Entscheidung, ob Sie Ihre bisherige Strategie ändern wollen, liegt bei Ihnen. Und ist es nicht großartig, dass Sie die Möglichkeit haben, diese Entscheidung bewusst zu treffen und damit neue Räume zu erobern? Bestimmt haben Sie in Ihrem Leben schon mehrfach die Erfahrung machen können, dass eine klare innere Ausrichtung sehr viel bewirken kann.

Welche Entscheidungen wurden getroffen?

Nehmen Sie sich einen Moment Zeit und notieren Sie mindestens zehn solcher Erfahrungen aus Ihrem Leben, ganz egal ob aus dem privaten oder beruflichen Bereich. Welche Ihrer Entscheidungen haben dazu geführt, dass Sie in einen Flow gekommen sind? Wann ging plötzlich alles ganz einfach und fast wie von selbst?

Wenn Sie Ihre Liste nun betrachten, wissen Sie, dass Ihre Entscheidung immer den Ausschlag dafür gegeben hat, dass sich Dinge in Ihrem Leben positiv verändert haben. Da Sie Ihre Entscheidung für eine Änderung Ihrer bisherigen Herangehensweise nun mit einem guten Gefühl getroffen haben, gehen wir als Nächstes daran, das Durcheinander in Ihrem Kopf und die daraus zuweilen resultierende Verwirrung etwas auseinanderzudröseln. Eine gewisse Struktur kann dabei sehr hilfreich sein, und wer einen Faden hat, an dem er sich entlanghangeln kann, um den Weg aus dem Labyrinth zu finden, erhöht die Erfolgswahrscheinlichkeit.

Orientierung über Entwicklungspotenziale

Diesen „Ariadnefaden“ lernen Sie nun kennen, in Form eines Modells, das die Entwicklung der unternehmerischen Persönlichkeit strukturiert. Es ist das Modell der vier Mosaiksteine, welches die ausschlaggebenden Aspekte für die Entwicklung einer unternehmerischen Persönlichkeit abdeckt, bezogen insbesondere auf die Situation von Coaches, Trainern und Beratern. Es ermöglicht Ihnen, Ihre Entwicklungspotenziale auf einen Blick zu erkennen. So identifizieren Sie schnell, woran Sie vordringlich arbeiten sollten.

Vier Bereiche formen die unternehmerische Persönlichkeit

Dabei folgt das Modell der Erkenntnis, dass die unternehmerische Persönlichkeit in den folgenden vier verschiedenen Bereichen gefordert ist:

► Persönlichkeit

Jeder von uns hat ein reiches Innenleben, das unsere Persönlichkeit bestimmt: Unser Selbstwert ist mehr oder weniger stark ausgeprägt und beeinflusst unser aktuelles Selbstbild. Unsere Überzeugungen und Werte steuern bewusst und häufiger noch unbewusst unser Handeln, und wir tragen verschiedene Ängste, Zweifel und Widerstände mit uns herum. Zudem haben wir eine bestimmte Beziehung zu unserem Körper und unserer Gesund-

heit, was sich in unserer Haltung ausdrückt und der Weise, wie wir Selbstfürsorge betreiben. Unsere Intuition macht sich hier und da bemerkbar, und wir vertrauen diesem Bauchgefühl in unterschiedlichem Maß. Und nicht zuletzt sind wir innerlich auf der Suche nach dem, was unserem Leben Sinn gibt, also unserem „Ruf“ oder unserer Vision.

► **Rahmenbedingungen**

Als Coach, als Trainer oder als Beraterin werden wir zum anderen natürlich auch durch unsere Umwelt und die von außen vorgegebenen Rahmenbedingungen beeinflusst, also z.B. durch unseren Markt und die entsprechenden Honorarstrukturen sowie durch unsere jeweilige Zielgruppe und deren spezifische Bedürfnisse. Wir begegnen verschiedenen Machtstrukturen und müssen daher ein Verhältnis zu unserer Selbstmächtigkeit finden. Daneben stoßen wir auf meist eher informelle Regeln und folgen bestimmten Ritualen. Auch gesellschaftliche und geschäftliche Trends gehören in diesen Bereich, der von außen bestimmt ist und messbaren Kriterien folgt, auch wenn das nicht immer sofort offensichtlich ist.

► **Zugehörigkeiten**

Mit diesen Rahmenbedingungen im Außen stehen wir in Beziehung, das heißt, wir haben bestimmte Zugehörigkeiten, da wir als Individuen immer auch Bestandteil eines Systems sind. Wir sind als Einzelpersonlichkeiten immer auch Teil eines größeren Wir – einerseits „zufällig“, zum Beispiel als Mitglied einer bestimmten Nation und Kultur, andererseits aus freier Wahl, wenn es etwa um Netzwerke geht. Hier geht es also um das Unternehmens- oder Organisationssystem, in dem wir uns bewegen, um unsere Familie und unser soziales Umfeld, um Netzwerke, vielleicht Berufsverbände, oder möglicherweise auch eine spirituelle Gemeinschaft, als deren Teil wir uns verstehen. Auch die Frage, welche Rollen wir in welchem System einnehmen, hat hier ihren Platz. Darüber hinaus ist es zuweilen nötig, Trennungen zu vollziehen und Zugehörigkeiten aufzulösen, um uns unternehmerisch weiterzuentwickeln.

► **Außenwirkung**

Nicht zuletzt wirken wir auch als individuelle unternehmerische Persönlichkeit nach außen. Es kommt also auch auf die Art und Weise an, wie wir von anderen schließlich wahrgenommen

werden. Die Außenwirkung setzt sich aus unterschiedlichen Facetten zusammen: Wir profilieren uns beispielsweise über Ausbildungen und Qualifikationen, über unsere berufliche Praxis und Erfahrung, Referenzen und Zeugnisse, Auszeichnungen usw. Im Vordergrund stehen hier natürlich in erster Linie unsere Produkte und Leistungen, die nach außen sichtbar für unser Angebot stehen und uns von anderen unterscheiden. Wie wir unsere Kommunikation und unser Marketing gestalten, lässt ebenfalls Rückschlüsse auf uns zu. Besonders interessant ist dabei das Spannungsfeld zwischen Image und Realität, in dem wir uns bewegen. Auch die Balance zwischen Geben und Nehmen, die sich beispielsweise in Honorarverhandlungen zeigt, lässt von außen Rückschlüsse auf uns zu und ist daher in diesem Bereich anzusiedeln.

Diese vier Mosaiksteine – Persönlichkeit, Rahmenbedingungen, Zugehörigkeiten und Außenwirkung – helfen dabei, alle Phänomene, die wir als unternehmerische Persönlichkeit erleben und beobachten, zuzuordnen und miteinander in Beziehung zu setzen. Dabei sollte klar sein, dass keiner dieser Bereiche isoliert zu betrachten ist. Das Modell soll nur dabei helfen, bestimmte Aspekte hervorzuheben und von allen Seiten zu untersuchen. In der Realität sind diese vier Felder miteinander verwoben, und es gibt systemische Wechselwirkungen zwischen ihnen. Jedes Steinchen wirkt auf jedes andere ein, positiv wie negativ. Wenn ich also in einem Bereich etwas verändere, wirkt sich das automatisch auch auf die anderen Bereiche aus.

In der Grafik auf der rechten Seite sind die vier Mosaiksteine dargestellt. Sie sind einerseits gekennzeichnet durch eine Innen-Außen-Orientierung, andererseits durch eine Unterscheidung zwischen subjektiven und objektiven Faktoren. Sie können sich diese Grafik als Arbeitsblatt unter den Downloadressourcen zum Buch herunterladen.



*Skalieren Sie Ihre
Selbsteinschätzung*

Wenn Sie jeden Pfeil als eine Skala von null bis zehn verstehen, wobei der Nullpunkt in der Mitte der vier Quadrate liegt, können Sie jeden Bereich skalieren. Kreuzen Sie nun an, wo Sie sich selbst aktuell sehen. Das gibt Ihnen bereits eine erste Idee davon, welchen spezifischen Bereichen Sie Ihre besondere Aufmerksamkeit schenken sollten.

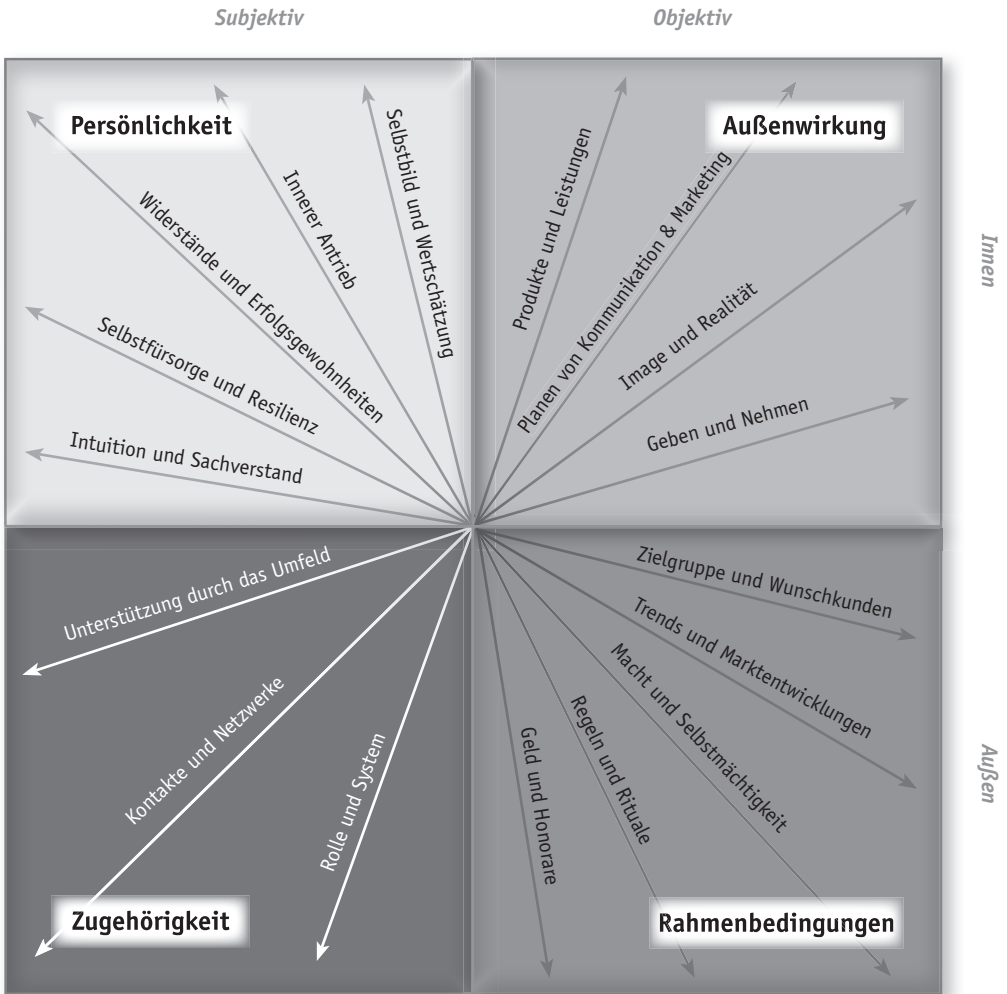


Abb.: Das Mosaik der unternehmerischen Persönlichkeit

Überlegen Sie nun im nächsten Schritt, wo in jedem der genannten Bereiche Ihre größte Herausforderung liegt. Eine typische Liste könnte beispielsweise aussehen, wie auf der folgenden Seite dargestellt.

Wo liegen Ihre Herausforderungen?

Wenn Sie Probleme haben, eine Liste zu erstellen, können Sie stattdessen auch einfach den Selbsttest auf S. 270 durchführen.

Vorbereiteter Selbsttest

- ▶ **Selbstbild und Wertschätzung**
Ich traue mir nicht zu, größer zu denken.
- ▶ **Innerer Antrieb, Werte und Vision**
Ich habe mich schon aufgemacht, aber jetzt stagniert die Entwicklung seit einiger Zeit, und ich weiß nicht, woran das liegt.
- ▶ **Widerstände und Erfolgsgewohnheiten**
Meine Kreativität kommt ständig zu kurz.
- ▶ **Selbstfürsorge und Resilienz**
Ich treibe viel Sport, aber ich kann mich ganz schlecht entspannen.
- ▶ **Intuition und Sachverstand**
Meinem Bauchgefühl kann ich vertrauen. Keine Baustelle.
- ▶ **Zielgruppe und Wunschkunden**
Ich kenne meine Zielgruppe, aber über Wunschkunden weiß ich zu wenig.
- ▶ **Trends und Marktentwicklungen**
Da habe ich gar keinen Plan, wo ich mich informieren könnte.
- ▶ **Macht und Selbstmächtigkeit**
Ich hatte das Problem, dass ich in eine Sandwichposition zwischen Alphetieren geraten bin.
- ▶ **Regeln und Rituale**
In meiner bisherigen Branche kenne ich mich aus, aber was ist mit dem neuen Umfeld?
- ▶ **Geld und Honorare**
Eine einzige Baustelle!
- ▶ **Unterstützung durch das Umfeld**
Mein Umfeld unterstützt mich, hier habe ich keine Probleme.
- ▶ **Kontakte und Netzwerke**
Ich bin zwar online gut vernetzt, nutze das aber zu wenig.

► **Rolle und System**

So richtig habe ich meine Rolle als Unternehmer/in noch nicht akzeptiert.

► **Produkte und Leistungen**

Ich habe viele Angebote, aber irgendwie fehlt der rote Faden.

► **Das Planen von Kommunikation und Marketing**

Ich habe einen großen Newsletterverteiler und bin viel im Social Web unterwegs, aber ich bekomme trotzdem zu wenig verkauft.

► **Image und Realität**

Ich werde als erfolgreicher wahrgenommen, als ich tatsächlich bin.

► **Geben und Nehmen**

Ich kann ganz schlecht verhandeln!

Wenn Sie Ihre Liste betrachten, stellen Sie vielleicht – ähnlich wie hier im Beispiel – fest, dass es an vielen Punkten noch nicht perfekt läuft. Wie gut, dass Sie das erkannt haben und sich Ihren Herausforderungen nun stellen werden. Betrachten Sie diese Punkte als Ihre To-do-Liste, mit der Sie sich in nächster Zeit intensiv befassen werden. Das Ziel sollte sein, irgendwann Erfolgssätze hinter Ihren Herausforderungen notieren zu können. In diesem Buch erhalten Sie zu jedem der angesprochenen Bereiche wertvolle Impulse, die Ihnen helfen können, hier und da weitere Schritte zu gehen.

Ihre To-do-Liste als Ausgangspunkt

Die Reihenfolge der Mosaiksteine in diesem Buch

Jedes der Kapitel in diesem Buch ergänzt einen Mosaikstein. Wir schauen uns zunächst den Mosaikstein „Persönlichkeit“ an (in der Grafik auf S. 25 das Feld links oben), und vertiefen darin die Aspekte, die Ihre innere Verfassung und Charakterzüge betreffen. Im nächsten Kapitel wenden wir uns mit dem Mosaikstein „Rahmenbedingungen“ (Feld rechts unten) den objektiven Gegebenheiten zu, mit denen Sie in Ihrem Leben als Coach, als Trainerin oder als

Berater konfrontiert sind. Es folgt der Mosaikstein „Zugehörigkeit“, in dem wir daran arbeiten, ein unterstützendes Umfeld zu schaffen und auf verschiedene Art und Weise erfolgreich zu netzwerken. Im abschließenden Kapitel geht es dann um Ihre Außenwirkung (der Mosaikstein rechts oben). Dieser Mosaikstein wird bewusst zum Schluss vertieft, denn letztendlich bestimmt sich Ihre Außenwirkung durch das Zusammenspiel der anderen drei Bereiche und die Art und Weise, wie Sie dieses gestalten.

In dem zuerst betrachteten Feld dieses Mosaiks, das sich mit den unterschiedlichen Aspekten Ihrer Persönlichkeit beschäftigt, werden Sie zunächst Bilanz ziehen. Ihre Bilanz bildet die Grundlage für die Auseinandersetzung mit allen weiteren Bereichen. Von dort aus folgen Sie entweder der im Buch vorgeschlagenen Reihenfolge, oder Sie lassen sich von einzelnen Aspekten führen, die Sie besonders ansprechen, und bearbeiten diese ganz gezielt.



Unternehmerische Qualitäten

*Was stellt Ihnen
der Status quo zur
Verfügung?*

Nach dem Blick in die Vergangenheit und in die Zukunft wenden wir uns nun dem Status Quo zu und untersuchen, welche Ressourcen Ihnen für die Entwicklung Ihrer unternehmerischen Persönlichkeit bereits zur Verfügung stehen. Als Coach oder als Trainerin haben Sie sich wahrscheinlich schon vielfach damit beschäftigt, was Ihre Stärken ausmacht. Deshalb werden Sie nun nicht mit sattsam bekannten Übungen gelangweilt, wie Sie Ihre Stärken identifizieren können. Sollten Sie sich intensiver damit beschäftigen wollen, empfehle ich Ihnen die Lektüre meines ersten Buches „Der Nasenfaktor – Wie Berater sich einzigartig positionieren“.

Entscheidender für unsere Zwecke ist jedoch die Frage, welche Ihrer Fähigkeiten dazu beitragen, Ihr unternehmerisches Potenzial zu heben bzw. zu verstärken. Legen Sie daher bitte zunächst eine Liste mit mindestens 20 Gründen an, warum Sie schon jetzt eine besondere Unternehmerin bzw. ein besonderer Unternehmer sind. Darauf könnte beispielsweise stehen:

*Gründe, warum
Sie schon jetzt
ein besonderer
Unternehmer sind*

- ▶ Ich erledige alle Steuerangelegenheiten pünktlich.
- ▶ Ich bezahle alle Rechnungen sofort nach Erhalt.
- ▶ Meine Kunden können mich über verschiedene Kanäle erreichen.
- ▶ Ich verschenke Teile meines Wissens, z. B. über meinen Blog.
- ▶ Ich lerne ständig dazu und bilde mich weiter.
- ▶ Ich bitte meine Kunden um Feedback und lege Wert auf ihre Rückmeldung.
- ▶ Ich entwickle immer wieder neue Angebote und Impulse für meine Kunden.
- ▶ Ich kann gut akquirieren.
- ▶ ...

Mit dieser Übung wertschätzen Sie das bisher Erreichte. Gleichzeitig können Sie so erkennen, dass Sie ja nicht bei null beginnen, um sich zur besten Version Ihres unternehmerischen Selbst zu entwickeln. Es gibt bereits ganz viel, worauf Sie aufbauen können. Manchmal müssen wir lediglich die vorhandene Basis noch etwas ausbauen. Wenn Sie zum Beispiel bisher eher sporadisch Fachliteratur gelesen haben, könnten Sie jetzt überlegen, wie Ihr zukünftiges Selbstbild diese Selbstverpflichtung zur Lektüre interessanter

Publikationen handhaben würde: Vielleicht könnten Sie jeden Morgen eine halbe Stunde dafür reservieren. Oder Sie nutzen die tägliche Zeit im Auto, um sich Hörbücher zu Gemüte zu führen.

Was sich für mich als Erfolgsgewohnheit bewährt hat, ist ein privater „Monatsabschluss“, an dem alle offenen Rechnungen geschrieben werden, alle wartenden Angebote abgearbeitet werden, die Ablage gemacht, die Aufgabenliste sortiert, die Terminplanung geprüft ... Sich das anzueignen, ist nicht schwierig, wenn man einmal sieht, wie angenehm es ist, manche Sachen nicht über Monate mitzuschleifen. Damit angefangen habe ich durch einen chaotischen Projektpartner, der heute immer noch offene Abrechnungen von 2007 vor sich herschieben würde, wenn ich nicht offiziell den Projektmonatsabschluss eingeführt hätte.

Carola Heine, Online-Marketing Professional

Sie haben auf diese Weise bereits einige Ideen dazu entwickelt, was eine unternehmerische Persönlichkeit ausmacht. Nun machen wir das noch etwas konkreter und fassbarer.

Notieren Sie für die folgende Übung in der linken Spalte die zehn Stärken, auf die Sie sich jederzeit verlassen können. In der rechten Spalte tragen Sie nun ein, inwiefern diese Stärke für Ihre Tätigkeit als Unternehmer oder als Unternehmerin hilfreich ist. Falls Sie mehrere Nutzenaspekte Ihrer jeweiligen Stärke entdecken können – umso besser!

Übung: Ihre Stärken und deren unternehmerischer Nutzen

Beispiel:

Stärke	Nutzen für meine unternehmerische Tätigkeit
1. Ich kann gut organisieren.	Ich bereite Veranstaltungen vor, die für alle Beteiligten einen Mehrwert bieten.
2. Ich habe ständig neue Ideen.	Ich lasse mich nicht entmutigen, falls ein Projekt mal nicht klappt, denn ich weiß, dass mir immer etwas Neues einfällt.

Tab.: Wie Ihre Stärken hilfreich sind

Finden Sie nun für jede Stärke mindestens drei Beispiele aus der Vergangenheit, bei denen Sie unternehmerisch davon profitiert haben:

Beispiele für Ihre Stärken

Beispiel 1: Ich kann gut organisieren

- ▶ Vor zwei Jahren habe ich ein Barcamp organisiert zum Thema XY.
- ▶ Ich organisiere seit vier Jahren regelmäßige Stammtische mit meinem Netzwerk.
- ▶ Für ein Blended-Learning-Projekt mit meinem Großkunden XY habe ich verschiedene Abteilungen koordiniert.

Auf diese Weise stärken Sie Ihre Selbstwahrnehmung für die unternehmerischen Potenziale, die in Ihnen stecken – und die auch zukünftig dazu beitragen werden, dass Sie zu der unternehmerischen Persönlichkeit werden, die Sie sein können.

Wie unterstützen Ihre Stärken die nächsten Vorhaben?

Im nächsten Schritt überlegen Sie, was Ihre drei wichtigsten Vorhaben für die nächsten sechs Monate in unternehmerischer Hinsicht sind. Schreiben Sie zu jedem Ziel dazu, welche der zuvor identifizierten Stärken Ihnen dabei helfen werden, Ihre Pläne in die Tat umzusetzen. Es tut gut, sich zu vergegenwärtigen, dass wir nie bei null anfangen, auch bei den ehrgeizigsten Plänen nicht. Es gibt immer schon eine Basis, auf der wir aufbauen können, auch im Hinblick auf unsere unternehmerische Entwicklung.

Die Blaupause Ihres Lebens: Werte

Der Ruf, dem wir folgen, braucht eine solide Basis, damit wir auch in schwierigen Zeiten nicht den Halt verlieren und fest geerdet bleiben. Manchmal ist es gar nicht so einfach, sich diese Basis bewusst zu machen. Wieso fühlt sich ein Erfolgstrainer, der alle Insignien des Erfolgs vorweisen kann – ein gut gefülltes Bankkonto, ein Haus, ein Luxusklasse-Auto etc. – trotzdem irgendwie leer, vielleicht sogar ausgebrannt? Warum fragt sich eine bekannte Coach, die sich berufen fühlte, anderen Menschen zu helfen, irgendwann,

wo sie eigentlich selbst bleibt? Scheinbar leben diese Menschen doch ihre Vision – wieso sind sie dennoch nicht wirklich glücklich?

Sie ahnen die Antwort vermutlich bereits: Wer es versäumt, sich seine Werte bewusst zu machen, arbeitet nur ergebnisorientiert. Bezogen auf einzelne Ziele kann man mit einer solchen Haltung durchaus viel erreichen. Doch wenn alle Ziele erreicht sind, was soll dann noch kommen? Oft bleibt die Erfüllung auf der Strecke. Und da kommen unsere Werte ins Spiel. Werte sind so etwas wie eine Blaupause für unser Leben. Wir können unser ganzes Handeln immer wieder damit abgleichen und so schnell erkennen, ob wir tatsächlich unser Leben danach ausrichten bzw. wo wir möglicherweise abgewichen sind von der Basis unseres Seins. Heutzutage wird viel von Werteorientierung in der Wirtschaft gesprochen, von Ethik und Nachhaltigkeit. An der Oberfläche klingt das alles ganz wunderbar, und die meisten werden zustimmend nicken. In der Praxis bedeutet das jedoch, dass jedes Individuum seine eigene Wertebasis erforschen und erkennen sollte, weil sich nur so ein Sinn- und Wert-voller Beitrag leisten lässt für das große Ganze. Und das ist wie so oft leichter gesagt als getan.

Was Erfüllung bedeutet

Bevor wir nun wieder den analytischen Teil Ihres Gehirns ans Ruder lassen, schlage ich Ihnen eine weitere kreative Übung vor, die sich schon sehr bewährt hat. Sie benötigen dafür einen Stapel von drei bis fünf möglichst bunt bebilderten Zeitschriften. Wenn Sie mögen, nutzen Sie wieder die Übung aus dem ersten Abschnitt dieses Kapitels zur inneren Zentrierung und stellen Sie sich Ihren Kopf als Kugel vor, die Sie auf der Spitze balancieren (s. S. 50).

Sobald Sie einen Zustand entspannter Aufmerksamkeit spüren, nehmen Sie die erste Zeitschrift zur Hand und blättern Sie ganz absichtslos darin herum. Achten Sie nur auf die Fotos und Illustrationen, Text interessiert an dieser Stelle nicht. Wenn Sie auf ein Bild stoßen, das Sie ganz besonders anspricht oder positiv berührt, reißen Sie es heraus. Wenn Sie mit der ersten Zeitschrift durch sind, wenden Sie sich der nächsten zu. Sie können aufhören, wenn Sie ca. ein Dutzend Bilder gefunden haben.

Übung: Herausfinden, was für einen selber wesentlich ist

Treffen Sie nun eine Auswahl von max. fünf bis sieben unter diesen Ausrissen. Breiten Sie diese Bilder vor sich auf dem Boden oder dem Tisch aus. Schauen Sie sich nun das erste Bild an.

- ▶ Was drückt dieses Bild für Sie aus?
- ▶ Wenn Sie nur ein Wort hätten, um zu beschreiben, welche Qualität dieses Bild für Sie hat, welches wäre das?

Schreiben Sie dieses Wort gut lesbar auf einen Zettel oder eine Moderationskarte und legen Sie es zu dem Bild. Verfahren Sie so auch mit den anderen vor Ihnen liegenden Bildern. Im nächsten Durchgang fragen Sie sich bei jedem Wort, das da steht: Und was genau bedeutet das für mich?

Beispiel: Sie haben ein Bild gewählt mit der Ansicht eines grünen Dschungels. Das Wort, das sie als Erstes dafür gefunden haben, war „Natur“. Wenn Sie sich nun fragen, was „Natur“ für Sie ganz konkret bedeutet, dann fällt Ihnen vielleicht „Energietankstelle“ ein. Oder „Umweltschutz“. Oder „Ruhe“.

*Zum Kern des Begriffs
vordringen*

Das ursprüngliche Wort ist oft – nicht immer – nur ein erster Hinweis, aber noch nicht der Kern, zu dem wir vordringen wollen. Manchmal kann es sogar sinnvoll sein, auch die zweite oder dritte Antwort noch mal zu hinterfragen. Wahrscheinlich sind Sie am echten Kern angelangt, wenn Ihnen auf die Frage nach der konkreten Bedeutung wirklich nichts mehr einfällt. Gleichzeitig sollte Ihre letzte Antwort Ihnen ein gutes Gefühl geben, ein inneres Ja, ein Kopfnicken.

Wenn Sie auf diese Weise alle Bilder durchgegangen sind, stehen nun fünf bis sieben Begriffe vor Ihnen. Schauen Sie jetzt zurück auf Ihr Leben: Welche Rolle haben diese Begriffe, die Sie identifiziert haben, bisher in Ihrem Leben gespielt? Sie können dazu auch noch einmal Ihren „Pulsschlag“ betrachten (s. S. 40). Vielleicht stellen Sie fest, dass die gefundenen Begriffe bereits eine Art Leitschnur für Ihr Leben bis heute abbilden. Vielleicht merken Sie aber auch, dass bisher etwas zu kurz gekommen ist.

Mein vorderstes Ziel und meine Mission war immer, dass ich Menschen helfen möchte. Ich wollte mein Wissen und meine Erfahrung teilen, damit andere davon profitieren können. Und klar wollte ich damit Geld verdienen, aber für mich war Geld jetzt nicht der antreibende Faktor. Egal, ob ich ein E-Book schreibe oder einen Online-Kurs mache oder einen Blogpost erstelle: Ich mache das nicht, weil ich denke, oh, geil, da kannst du so und so viel Kohle damit machen, sondern ich denke, geil, ich kann dazu beitragen, bei so und so viel Menschen deren Leben zu verändern. Ich möchte Menschen zu einem besseren, zu einem glücklicheren Leben, zu mehr Freude mit sich selber und dieser Welt verhelfen. Ich möchte eigentlich nur, dass jeder Mensch da draußen Wahrheit und seine eigene Berufung findet und die dann auch auslebt. Und vor allem will ich auch, dass die Menschen mit mehr Achtsamkeit und Bewusstheit durchs Leben gehen, einfach auch mehr in Kontakt mit sich selber kommen.

Conni Biesalski, Beraterin und Bloggerin

Bei dieser Übung sprechen wir unsere Intuition an, denn unser Gehirn reagiert sehr spontan auf Bilder und schreibt diesen bestimmte Bedeutungen zu. Deshalb können wir unsere rationalen Barrieren damit wunderbar umgehen und zum Teil zu sehr erstaunlichen Erkenntnissen gelangen. So kann es zum Beispiel passieren, dass jemand im ersten Durchgang den für ihn wichtigen Wert „Erfolg“ identifiziert hat, bei der Nachfrage jedoch merkt, dass das für ihn „Anerkennung“ bedeutet. Und plötzlich verlieren die ganzen Statussymbole ihre Bedeutung und andere Aspekte treten in den Vordergrund.

Zuweilen zeigt sich bei der Arbeit mit dieser Übung eine große Erleichterung, weil plötzlich so klar und einleuchtend ist, wonach man sich bei seinem täglichen Tun richten kann. Hin und wieder fließen sogar Tränen, weil Menschen merken, dass sie entscheidende Werte in ihrem Leben bisher nur ungenügend umgesetzt haben. Sollten auch Sie solch ein Aha-Erlebnis verspüren, dann beglückwünsche ich Sie von Herzen: Sie haben jetzt nämlich Ihre „Blaupause“ gefunden und können ab sofort Ihr Leben danach

ausrichten. Das bedeutet, Sie sind auf dem Weg, Ihr volles menschliches und unternehmerisches Potenzial zu leben und Großartiges zu leisten. Das ist unbezahlbar.

Schlüpfen Sie nun erneut in Ihr zukünftiges unternehmerisches Selbst und stellen Sie ihm folgende Fragen:

Weitere Fragen an das zukünftige Selbst

- ▶ Welche konkreten Maßnahmen kann ich ergreifen, um alle meine zentralen Werte in mein Leben zu integrieren?
- ▶ Wie wird sich das auf meine Arbeitsweise, meinen Lebensstil und meine Angebote auswirken?
- ▶ Was ist mein erster Schritt?
- ▶ Wie Sorge ich dafür, dass mir das alles auch Freude macht?

Versuchen Sie, in Ihren Antworten so spezifisch wie möglich zu sein und sich nicht mit pauschalen Verallgemeinerungen aus der Affäre zu ziehen. Sie tun das hier ja für sich, und Sie wollen Ihre großartige unternehmerische Persönlichkeit entwickeln. Vor allem die letzte Frage löst oft ganz erstaunliche Prozesse aus. Denn, ja, auch diese Arbeit darf und soll Freude machen! Wenn es mühsam ist, wenn Sie das Gefühl haben, Sie fechten einen schweren Kampf aus, dann suchen Sie nach Elementen von Leichtigkeit. Gehen Sie zurück zu Ihrer Vision und ergänzen Sie Ihre Projektion gegebenenfalls.

Selbsttest: Welche Potenziale dürfen Sie noch entwickeln?

Sollten Sie überprüfen wollen, wie Sie nun auf den Mosaikfeldern der unternehmerischen Persönlichkeit aufgestellt sind, können Sie ganz einfach den folgenden Selbsttest durchführen.

Wie schätzen Sie sich selbst bei den folgenden Aussagen ein?

1. Persönlichkeit



Ich bringe mir selbst und meinen Bedürfnissen Wertschätzung entgegen.



Ich kenne meinen inneren Antrieb und weiß, was mich wirklich motiviert.



Unternehmer/-in zu sein gehört zu meinem persönlichen Selbstbild und ich fühle mich wohl dabei.



Mir ist klar, nach welcher Vision ich mein Business ausrichten möchte.



Ich kenne meine Widerstände und weiß, wie ich sie überwinden kann.



Ich habe Erfolgsroutinen etabliert, die mich dabei unterstützen, mein Business erfolgreich zu gestalten.



Ich folge bei vielen Entscheidungen meinem Bauchgefühl.



Ich übernehme Verantwortung für meine Bedürfnisse und Sorge gut für mich.

2. Rahmenbedingungen

Ich kenne meine Zielgruppe und meine Wunschkunden und weiß genau, was sie von mir erwarten sollen.



Ich halte mich über Trends und Marktentwicklungen auf dem Laufenden und antizipiere Bedürfnisse meiner Wunschkunden.



Ich kenne die informellen Spielregeln in meinem professionellen Kontext und kann mich entspannt darauf einlassen.



Ich habe mich mit dem Thema Macht auseinandergesetzt und erfahre mich als selbstmächtig.



Meine Beziehung zu Geld ist positiv, und ich kann angemessene Honorare fordern und erhalten.



3. Zugehörigkeit

Ich habe alle „Energievampire“ aus meinem Umfeld verbannt.



Ich glaube an mich und weiß, wie ich meine inneren Ressourcen aktivieren kann.



Ich bin ein Networking-Profi und weiß, wie ich meine Netzwerke kontinuierlich ausbauen kann.



Ich habe meine eigene Herangehensweise zum Thema Selbstmarketing gefunden.



Ich nutze Social Media gekonnt und professionell.



Ich kenne verschiedene Möglichkeiten, wie ich mir Unterstützung für meine Aufgaben organisieren kann.



Ich habe mich damit auseinandergesetzt, was die Rolle als Coach, als Beraterin oder als Trainer für mich bedeutet und nutze die verschiedenen Aspekte eines Rollenverständnisses flexibel.



4. Außenwirkung



Meine Leistungen und Angebote sind für meine Wunschkunden unwiderstehlich.



Ich steuere mein Image bewusst und nutze dafür verschiedene Instrumente.



Ich kenne Planungstools, die für mich funktionieren und nutze sie professionell.



Ich weiß, was ich in den nächsten 12 Monaten erreichen möchte und habe die dafür notwendigen Schritte definiert.



Ich bin großzügig, lasse mich aber nicht über den Tisch ziehen.

Auswertung

1. Persönlichkeit

Alles im positiven Bereich? Herzlichen Glückwunsch, Sie haben sich intensiv mit den Facetten Ihrer Persönlichkeit auseinandergesetzt und wissen, auf welche Ihrer Stärken Sie bauen können, um unternehmerisch voranzukommen.

Sollten Sie einige negative Smileys angekreuzt haben, dann beschäftigen Sie sich am besten ab S. 29 ff. ausführlich mit dem ersten Mosaikstein zum Thema Persönlichkeit.

2. Rahmenbedingungen

Finden sich Ihre Kreuzchen hier überwiegend auf den positiven Smileys? Toll, denn offenbar haben Sie sich gründlich mit den Themen befasst, die mit dem Mosaikstein Rahmenbedingungen ab S. 121 ff. behandelt werden.

Wenn Sie hier Handlungsbedarf entdeckt haben, können Sie sich noch einmal ausführlich mit dem Thema Zielgruppe und Wunsch-

kunden beschäftigen. Sie erfahren, wie Sie zu den Kunden finden, mit denen Sie wirklich gerne arbeiten möchten – bzw. wie Sie für diese Kunden so attraktiv werden, dass diese gar nicht mehr an Ihnen vorbeikommen.

3. Zugehörigkeit

Haben Sie hier viele Kreuze auf den linken Smileys? Dann haben Sie wahrscheinlich eine ganz gute Vorstellung darüber, welche Ihrer persönlichen und geschäftlichen Beziehungen Ihnen zuträglich sind und welche Ihnen vielleicht eher Energie rauben.

Eher nicht? Dann gibt Ihnen der Mosaikstein „Zugehörigkeit“ ab S. 173 ff. die Möglichkeit, zu überlegen, welchen Personen(gruppen) Sie sich vielleicht zuwenden oder von wem Sie sich in Dankbarkeit trennen möchten, um damit wieder mehr Kraft freizusetzen.

4. Außenwirkung

Wie werden Sie von außen wahrgenommen, und an welchen Schraubchen können Sie noch drehen? Wenn Sie hier viele positive Smileys aufweisen, dann kennen Sie die Möglichkeiten, Ihre Angebote so zu platzieren, dass Sie Ihnen ein sicheres und regelmäßiges Einkommen ermöglichen.

Sehen Sie hier überwiegend schwarz, dann können Sie mit dem Mosaikstein „Außenwirkung“ ab S. 221 ff. Ihre Produkte und Leistungen auf Herz und Nieren prüfen und checken, worauf Sie ab jetzt Ihren Fokus legen werden.

Hat Ihnen diese Leseprobe gefallen?

Als Mitglied von **Training aktuell** erhalten Sie beim Kauf von Trainingsmedien Sonderpreise. Beispielsweise bis zu **20% Rabatt auf Bücher**.

Zum Online-Shop

Training *aktuell* einen Monat lang testen



Ihre Mitgliedschaft im Testmonat beinhaltet:

- ▶ eine ePaper-Ausgabe **Training aktuell** (auch Printabo möglich)
- ▶ **Teil-Flatrate** auf 5.000 Tools, Bilder, Inputs, Vertragsmuster www.trainerkoffer.de
- ▶ **Sonderpreise** auf Trainingsmedien: ca. **20% Rabatt** auf auf Bücher, Trainingskonzepte im Durchschnitt **70 EUR günstiger**
- ▶ **Flatrate auf das digitale Zeitschriftenarchiv**: monatlich neue Beiträge, Dossiers, Heftausgaben

Mitgliedschaft testen