

Maßstäbe setzen statt Erwartungen erfüllen

In 3 Schritten die Qualität der eigenen Arbeit definieren.

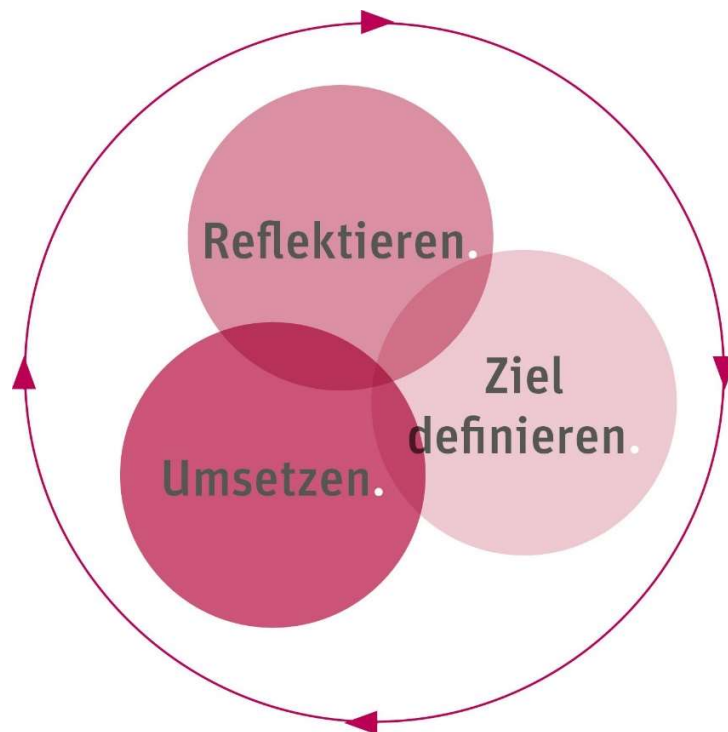


Mit Fokus und Gelassenheit zum Erfolg:

Oder der Dreiklang zur Weiterentwicklung

Die Zeiten haben sich geändert: Für beruflichen Erfolg ist es nicht mehr nötig eine große Firma zu leiten. Auch Einzelunternehmer, Solopreneure oder Chefs und Chefinnen kleiner Teams können heute, auch dank der digitalen Möglichkeiten, ein äußerst **erfolgreiches Business gestalten**, in dem sie ihre persönlichen Vorstellungen verwirklichen und wovon sie in der Folge das Leben vieler Menschen bereichern und damit auch (sehr) gut leben können. Und für Mitarbeitenden ist es immer wichtiger, dass sie nicht stumpf die Arbeit abwickeln, sondern unternehmerisch Denken und Handeln.

Beruflicher Erfolg und ein ausgeglichenes Privatleben sind selten Produkte des Zufalls. Sie sind gestaltbar durch eine große Idee, die mit Strategie, Nachdruck und Gelassenheit umgesetzt wurde. Sie wissen, dass dafür **permanente Weiterentwicklung** nötig ist, denn berufliche Verantwortung ist eine fachliche, methodische und persönliche Herausforderung, die sich in den folgenden drei Schritten bündeln:



Dabei hat jede und jeder seine individuelle Stärke

Manch eine kann unentwegt neue Ideen entwickeln, ist im „Wolkenkuckucksheim“ zu Hause und kommt einfach nicht ins Tun. Der andere ist super im Abarbeiten, macht es wie immer: fleißig und unentwegt und sieht nicht, dass er sich mal mit dem „Warum mache ich das?“ beschäftigen sollte. Und es gibt den Menschenschlag, die im Nachhinein immer wissen, wie man es besser hätte machen können, doch weder Visionen und Ziele haben, noch ins Tun kommen.

Vermutlich geht es Ihnen wie mir: es fallen mir sofort Menschen zu den **unterschiedlichen Typen** ein. Und es ist mir auch klar, welcher Typ ich bin. Wie ist das bei Ihnen? Findest Sie sich auch wieder mit **Ihrer besonderen Stärke**? Denke daran:

Wo Licht ist, findet sich auch Schatten.

Und je strahlender das Licht, umso deutlicher der Schatten.

Das heißt, dass Sie für Ihren Erfolg auch Ihren Schatten, das was Ihnen nicht so vertraut ist, in den Blick nehmen und Strategien dazu entwickeln sollten. Natürlich fällt es uns allen schwer, sich mit dem zu beschäftigen, was ungewohnt und nicht selbstverständlich ist. Doch für Ihren dauerhaften Erfolg ist Selbstreflexion notwendig.

Im Folgenden finden Sie **Anregungen, um Ihre eigene Situation zu überdenken**. Es ist eine bewusst kleine Sammlung zu Themen, mit unendlich vielen Möglichkeiten des Herangehens. Wenn Sie heute etwas besser können als andere Dinge, heißt das in der Regel, dass Sie einfach mehr Übung darin haben. Dass Sie sich bisher mehr Zeit für dieses Thema genommen haben, weil es für Sie wichtiger, wertvoller ist. Etwas Neues zu lernen heißt, erst einmal die Technik zu kennen und das Handwerk zu beherrschen. Dann im zweiten Schritt ist es Ihnen so vertraut, wie Autofahren nach 20 Jahren täglicher Praxis. Manche nennen diesen Prozess auch: **die bisherige Komfortzone verlassen und erweitern**.

Überblick über die Themenfelder des Arbeitsheftes:**Vision und Ziele (ab Seite 6)**

- Eine klare Vorstellung von der eigenen Idee.
- Eine sinnvolle und tragfähige Strategie.
- Konkrete Ziele, die Sie ins Handeln bringen.
- Woher kommen Inspiration und neue Ideen?



Ziel
definieren.

Handeln und Umsetzung (ab Seite 14)


- TUN - hilfreiche Routinen und Gewohnheiten.
- Die Sache mit der Motivation.
- Sie schaffen es nicht alleine: von Kollegen, Kooperationspartnern und Netzwerken.



Umsetzen.

Bilanz ziehen und Reflexion (ab Seite 20)

- Immer wieder Überprüfung und Reflexion.
- Geben Sie jemandem Überprüfungsvollmacht.
- Immer wieder: angemessen PAUSEN machen.



Reflektieren.

Selbstvertrauen als Roter Faden (Seite 26)

Zu jedem Thema ließe sich mühelos ein Buch füllen.

Ich habe mich begrenzt. 😊

Arbeitsanleitung:

*Um etwas wirklich zu lernen, ist überquellende Neugier nötig,
sowie die Bereitschaft, das Gefühl von Ungeschicklichkeit
und Verlegenheit auszuhalten –
Merkmale, die andeuten, dass wir trotz allem nur Menschen sind.*

Dawna Markova

Dies ist ein **Arbeitsheft mit Fragen** für Sie und Ihr Business. Nehmen Sie sich einmal pro Woche für mindestens eine Stunde Zeit, sich ungestört zu sortieren. Beschäftigen Sie sich mit Ihrer Vision, Ihrer Strategie, Ihren Zielen. Lassen Sie alles vor Ihrem geistigen Auge lebendig werden und stellen Sie sich die Frage, ob Sie dafür auf dem richtigen Weg sind. Dann klären Sie die nächsten anstehenden Schritte. Nehmen Sie sich täglich mindestens 15 Minuten für eine Aufgabe, die Sie Ihrem Ziel näherbringt.

Wenn Sie sagen, dass Sie so beschäftigt sind, dass Sie diese 2,5 Stunden in der Woche nicht einrichten können, dann ist es für Sie im Moment nicht wichtig, Ihren Erfolg mit Fokus und Gelassenheit zu erreichen. Besser Sie sind ehrlich zu sich, geben den Plan auf und bleiben beim Alten. Alles hat seine Zeit und vielleicht ist für Sie jetzt gerade etwas anderes wichtiger. Es ist völlig in Ordnung. **Gehen Sie in Ihrem Tempo.**

Wenn Sie sagen, dass es jetzt dran ist, dann **reservieren Sie sich die Zeiten** in Ihrem Wochen- und Tagesablauf. Was für Sie die beste Zeit ist, entscheiden Sie: morgens direkt nach dem Aufstehen, zu Beginn der Arbeit am Schreibtisch oder am Abend. Es muss zu Ihnen und Ihrem Tagesablauf passen.

Am besten besorgen Sie sich ein nettes Heft oder Buch, in das Sie sich direkt Ihre Gedanken dazu notieren können. Prinzipiell rate ich Ihnen, „**schriftlich zu denken**“: notieren Sie sich Ihre Gedanken und Ideen. Erstens stehen diese Ihnen dann auch später noch zur Verfügung und gehen im Trubel des Alltags nicht verloren. Außerdem bringen Sie wie nebenbei Struktur und Klarheit in Ihre Gedanken, weil Sie sich entscheiden müssen, wie Sie es notieren. Gedanken und Ideen sind unstet. Sie kommen und gehen und „wer schreibt, der bleibt“. ;-) oder kann später nochmals nachsehen.

Denken Sie daran, wenn es um Ihr Unternehmen oder Ihre Lebenszeit im Beruf, Ihr und das Leben Ihrer Lieben und Ihre Zukunft geht:

Wer etwas will, findet Wege.

Wer etwas nicht will, findet Gründe.

Götz Werner, Gründer von dm-drogerie markt



Ziel
definieren

Vision und Ziele:

Eine klare Vorstellung von der eigenen Idee.

Die meisten Menschen wissen ganz genau, was sie NICHT wollen. Konkret zu benennen und beschreiben „**Was will ich?**“ fällt den meisten schwerer. Doch ohne klare Vorstellung, wie mein Leben und meine Arbeit in zwei, fünf oder zwanzig Jahren aussehen soll, werde ich zwar in zwei, fünf oder zwanzig Jahren ein Ergebnis haben. Die Frage ist eben, ob ich dieses Ergebnis möchte. Sie und ich stellen die Weichen heute, durch unsere Entscheidungen oder Nicht-Entscheidungen. Und selbstverständlich gibt es den Faktor Zufall und Schicksal. Diese haben wir nicht in der Hand. Doch der Zufall hängt eng mit unserer Vorstellung, wohin es gehen soll, zusammen: nur dann erkennen wir einen Zufall als Chance.

Vorstellung ist das Bild in Ihrem Kopf. Das alleine genügt nicht für Ihre Vision. Sie brauchen auch die Kraft Ihrer Einstellung, Ihrer Werte. Also, **wohin geht Ihr Herzblut?**

Ein paar Fragen, die Ihnen helfen können, Ihrer Vision auf die Spur zu kommen:

- Welche Träume hatten Sie als Kind und im Alter von 15 oder 17 Jahren?
- Wie möchten Sie im Alter von 70 Jahren leben?
- Es gibt vier zentrale Lebensbereiche, die für uns individuell in Balance sein müssen, damit wir uns wohl fühlen:
 - Beziehungen: Familie und Freunde
 - Leistung: Arbeit, Erfolg, Finanzielle Anerkennung
 - Sinn: Werte, Überzeugungen, Mission, Herzblut
 - Körperliches Wohlbefinden: Ernährung, Bewegung, Entspannung
- Welcher der Lebensbereiche ist in Ihrem Leben für Sie heute stimmig oder auf einem guten Weg? In welchem Bereich läuft es für Sie noch nicht rund? Was fehlt Ihnen?
- Was sind Ihre wichtigsten Werte im Leben? Welcher davon ist für Sie so entscheidend, dass seine Verletzung Sie äußerst wütend macht und Sie im Notfall sogar dafür sterben würden?

- Was soll bei Ihrer Beerdigung über Sie gesagt werden? Passen das Leben, das Sie heute führen und Ihre Arbeit dazu?

Damit **Ihre Vision auch im Alltag Ihre Kraft behält**, ist es hilfreich, wenn Sie Ihre Vorstellungen mit Ihren Einstellungen so konkret wie möglich darstellen. Quasi so, dass Sie es sehen, hören, fühlen und schmecken können ;-). Als gemaltes Bild, als gebastelte Collage, als Visionboard oder als eindrückliche, schriftliche Beschreibung. Nur, was Sie sich vorstellen können, können Sie auch erreichen.

Da eine Vision auf mindestens 3 Jahre angelegt ist und das Leben mit seinen Chancen und Herausforderungen täglich stattfindet, verändert sich die Vision oft auch in ihren Nuancen. Entscheidend ist, dass Sie **die Sehnsucht Ihres Herzens ernst nehmen** und diese Sehnsucht einen Ausdruck findet.



Vision und Ziele:

Eine sinnvolle und tragfähige Strategie.

Mentales wird Reales!

Sonja Volk

Sie haben Ihre Vision klar und sie ist für Sie lebendig festgehalten. Die Frage ist nun, wie Sie vorgehen, um die Vision so gut wie möglich zu erreichen. Bekanntlich führen viele Wege nach Rom, das heißt, Sie entscheiden nun, welchen Weg Sie wählen. Das ist Ihre Strategie.

Es wird immer wieder behauptet, dass es Arbeiten gibt, mit denen sich kein Geld verdienen lässt: Hundeschule, Philosophie, Hausmannskost oder Stricken. Bis jemand kommt und damit einfach ein professionelles Business aufbaut: Martin Rütter, Richard David Precht, Jamie Oliver und Sarah Oliver handbags. Das Entscheidende ist dabei das Konzept oder **die Strategie, die zugrunde liegt.**

Wesentliche Eckpunkte Ihrer Strategie sind:

- Was sind meine persönlichen Rahmenbedingungen?
 - Teilzeitselbständig wegen Kinder oder nebenberufliches Standbein?
 - Räume mieten oder vom Home-office aus?
 - Reisetätigkeit? Ja oder nein?
 - ...
- Was haben Sie anzubieten? Ihr Produkt oder Dienstleistung.
- Was ist Ihr Mehrwert, den Sie bieten? Ihr USP (unique selling point), Ihr Nutzen. Wie dienen Sie den Menschen?
- Wer kauft bzw. soll von Ihnen kaufen? Ihre Zielgruppe und Ihre Wunschkunden.
- Was ist Ihr Geschäftsmodell? Zeit gegen Geld oder skalierbares Angebot.
- Wie ist Ihre Vertriebsstrategie? Kleiner Preis, viele Kunden oder hoher Preis, wenige Kunden. Vielleicht auch eine Mischung.
- Welche Vertriebskanäle nutzen Sie, um Ihre Wunschkunden zu erreichen? Analog oder digital. Oder beides.

Nehmen Sie sich Zeit, um Ihre Strategie gut zu überlegen. Holen Sie sich Anregungen dazu aus Büchern, im Netz oder bei einem Coach, der bzw. die sich auskennt. Orientieren Sie sich dabei an Menschen, die das geschafft haben, was Sie gerne erreichen möchten. Die Ratschläge von Freunden und Verwandten, die selbst in Festanstellung arbeiten, sind gut gemeint und oft für Sie nicht weiterführend...

Wertschätzung Ihrer Ressourcen:

Wenn Sie sich klar sind über Ihre Strategie, dann nehmen Sie sich Zeit, um sich darüber bewusst zu werden, was denn schon alles vorhanden ist. In der Regel müssen Sie nicht Ihr Leben neu erfinden, sondern Sie verfügen bereits über jede Menge Ressourcen: Sie haben manches unverdient erhalten und sich manches erarbeitet: Geld und Material, Know-how und Kompetenz, unterstützende Menschen und kompetentes Netzwerk, ... und vergessen Sie nicht, sich selbst anzuerkennen: Sie sind, wie Sie sind okay. Sie müssen nicht optimiert werden! Vielleicht lässt sich die eine oder andere Methode oder Technik verbessern.

Was ist denn schon alles in Ihrem Business vorhanden?

Bitte ausführlich schriftlich festhalten.



Vision und Ziele:

Konkrete Ziele, die Sie ins Handeln bringen.

„Ich würde ganz gern ein bisschen mehr Umsatz machen.“

Das ist kein Ziel, sondern ein Wunsch.

Für den Wunsch ist die Fee zuständig.

Für Ihr Ziel sind Sie verantwortlich.

Ziele zu formulieren ist für manche Menschen kein Problem: sie setzen sich ein Ziel mit einer Perspektive von zwei, sechs oder zwölf Monaten und formulieren es so konkret wie möglich. Vielleicht nach der SMART-Formel und immer im Präsens, also so, als hätten sie es jetzt schon erreicht. Und dann legen sie los und erreichen es. Punkt. Schön, wenn Sie zu dieser Sorte Mensch gehören.

Und wie immer: es gibt auch Menschen, die sich schwertun, Ziele zu formulieren, weil sie es einfach nicht mögen. Weil schon der Gedanke an das Wort „Ziel“ Widerstände in ihnen auslöst. Für sie klingen Wörter wie **Wunsch**, **Traum**, **Absicht** besser und sie setzen sich damit leichter in Bewegung. Und um das geht es letztlich: Sie fangen an, **die richtigen Dinge zu tun**, damit Sie Ihrer Vision näherkommen.

Ich formuliere inzwischen ein Jahresziel, das ich in zwei bis drei Monatsblöcken grob unterteile. Dann plane ich den ersten Block konkret und lege los. Nach zirka 10 Wochen überprüfe ich, was daraus geworden ist. In den nächsten Block plane ich die Zufälle des Lebens und meine neuen Erkenntnisse mit ein. Und dafür reserviere ich mir zu Beginn des Jahres immer wieder einen halben Tag, alle zehn Wochen zwei Stunden und mache einen Termin mit mir selbst. Denn ich kenne zu gut, dass ich zwar Ziele formuliere, auch einen Plan zur Umsetzung mache und dann einfach vergesse meinen Plan zu verfolgen, weil das Alltagsgeschäft mich im Griff hat. Auch der Wochentermin mit mir selbst von einer Stunde zur Überprüfung und Anpassung hat einen festen Platz.

Gut tut mir auch, mir am Morgen **einen Moment der Ruhe zu nehmen**, mich auf das Große und Ganze meiner Vision und meiner Ziele auszurichten mit der Frage: Was ist heute der wichtigste Schritt dafür?

Auch zur Zielformulierung gibt es viele verschiedene Ansätze, Methoden, Herangehensweisen. Für Sie ist wichtig, dass Sie **Ihre Form finden, die zu Ihnen passt.**

Wenn die Ziele klar sind, brauchen Sie die kleinen überschaubaren Schritte, um das Ziel auch erreichen zu können. Es ist hilfreich, diese **Maßnahmen in überschaubare Aufgaben** zu gliedern, damit Sie klar haben, womit Sie morgen beginnen können. Denken Sie daran: Das schriftliche fixieren hilft Ihnen nachzuvollziehen, was und wie Sie es gedacht haben. Diese Aufgaben erfassen Sie in Ihrem Buch handschriftlich oder direkt in einer hilfreichen Software wie Evernote, OneNote oder Trello. Das Aufgabentool bei Outlook finde ich für mich nicht optimal.

Übrigens: ich habe **Zielekärtchen** für meine Coachingkunden entwickelt. Wenn Sie diese interessieren, dann schicken Sie mir einfach eine E-Mail. Ich lasse Ihnen gerne die Anleitung zukommen.



Vision und Ziele:

Woher kommen Inspiration und neue Ideen?

Früher dachte man, dass Menschen zum Unternehmer geboren werden. Heute haben schon viele bewiesen, dass Unternehmer*in-Sein zu lernen ist. Doch eines ist klar: es ist ein ständiger Prozess der Weiterentwicklung - der persönlichen und der fachlichen und dies auf vielen verschiedenen Gebieten.

Es gibt eine Menge Menschen, die sich sehr schwer mit der Frage tun, was ihr ureigenes Anliegen in dieser Welt ist und ihre Vision zu entwickeln. Das ist auch kein Wunder, wenn wir von klein auf dazu erzogen werden, ordentlich und brav zu funktionieren. Eine Pippi Langstrumpf, die Räubertochter Ronja oder Momo sind so attraktiv, weil sie anders sind, als das was Kinder und Jugendliche in ihrem Alltag erleben. Sie dürfen, was uns selbst (oft wortlos) verboten war.

Auch hier gilt wie bei allen anderen Themen: **Sie können es lernen!** Vielleicht werden Sie nicht der unangepasste Querdenker, wie manch ein Künstler, Erfinder oder Entdecker. Doch ein Stück Ihrer Hoffnungen, Träume und Visionen Ihres Herzens können Sie sich zurückholen. Wenn Sie mal Kind waren, geht das ;-) oder Wie PUR schon sang: „Komm mit mir ins Abenteuerland auf Deine eigene Reise“.

Sie brauchen dafür nicht viel: Zeit und Muße, in die Wolken blicken oder bei einer Tasse Kaffee tagträumen, ab und zu für Inspirationsquellen sorgen wie Literatur, Musik, Kunst, Spaziergänge, Gespräche und Austausch. Ich höre gerne Podcasts, die mich auf andere Ideen bringen und schreibe seit Jahren Morgenseiten nach dem Ansatz von Julia Cameron. Wichtig ist dabei, dass Sie Ihre alten Bewertungen weglassen, also die Schere, die Sie im Denken beschneidet. Nur dann entdecken Sie verschüttete Träume und kommen auf neue Ideen.

Innovation ist, zwei altbekannte Dinge neu miteinander zu verbinden. Auch Sie sind innovativ: was haben Sie denn schon ungewöhnliches kombiniert? Welche Lösungen entwickeln Sie in Ihrem Business?

Geh, wohin Dein Herz dich trägt.

Susanna Tamaro

So der Titel eines Buchs, das mich sehr beeindruckt hat. Und dieser Titel ist ein ermutigendes Motto für mich. Denn für mich ist entscheidend, dass die neuen Ideen zu mir passen, dass Sie mit meinem Herzblut gefüllt sind. Manche nennen das innere Stimme, manche Intuition. Stellen Sie sich doch ab und zu die Wunderfrage:

Was würde ich tun, wenn ich keine Angst hätte und der Erfolg mir garantiert wäre?

Wie alles im Leben:

Auch das kreative Entwickeln von neuen Ideen ist eine Frage der Übung.

Welche kreativen und innovativen Ideen haben Sie in Ihrem Business schon entwickelt und umgesetzt?



Handeln und Umsetzung:

TUN – hilfreiche Routinen und Gewohnheiten

Erfolg hat drei Buchstaben: T U N

Wolfgang von Goethe

Ja natürlich gibt es **Menschen, die über Nacht erfolgreich und reich sind**, - nachdem Sie in den 30 Jahren zuvor jede Menge gearbeitet haben, Ihrer Idee treu waren und immer wieder anfangen einen Weg dafür zu finden. **Zum Erfolg gehört ein langer Atem.**

Ihre Ziele und Maßnahmen können noch so gut formuliert sein, wenn Ihre Gewohnheiten dagegenstehen, dann wird es für Sie anstrengend. Gewohnheiten ändert niemand mal so eben. **Wie sehen Ihre Gewohnheiten aus?** Wie können diese Ihre Ziele unterstützen? Welche Routinen helfen Ihnen, dass Sie **so entspannt wie** möglich durch den Tag kommen?

Und welche tägliche Selbstverständlichkeit bremst Sie und Ihr Business aus? Auch hier rate ich Ihnen, sich Ihren optimalen Arbeitstag Schritt für Schritt aufzuschreiben und mit Ihren Gewohnheiten abzugleichen. Wenn Sie etwas ändern wollen, dann nehmen Sie sich nur eine Sache vor. Und wenn diese selbstverständliche Gewohnheit ist, also in Ihren Alltag völlig integriert, dann erst die nächste. Wenn Sie versuchen zu viel auf einmal zu ändern, ist Ihr Frust vorprogrammiert.

Probieren, bis es passt!

Welche Gewohnheiten begleiten Sie durch den Tag?

Wie unterstützen Ihre Gewohnheiten Ihre Produktivität?

Wie sieht Ihr optimaler Tagesplan aus?

Und Ihr Wochen- und Monatsrhythmus, der Ihnen guttut?

Ein paar Impulse:

- Bedenken Sie: Sie sind immer ignorant. Die Frage ist, ob Sie Ihre Ziele links liegen lassen oder die eine oder andere Anfrage von außen? Ist Ihre vorherrschende Arbeitsweise, zu reagieren, auf das was reinkommt an Anfragen und Anliegen, dann werden Sie wenig Zeit und Energie haben, zu agieren, also **das für Sie Wichtigste zu verfolgen**. Es gibt heute eine ganze „Ablenkungs-Industrie“, die Sie hindert **konzentriert Ihre Arbeit** zu machen. Sorgen Sie dafür, dass Sie im normalen Arbeitsalltag (nicht spät am Abend oder am Wochenende) in Ruhe an dem arbeiten können, was für Sie relevant ist, um Ihr Business weiterzuentwickeln.
- Alte Regel: **eine Aufgabe nimmt sich so viel Zeit, wie Sie Ihr geben**. Entscheiden Sie, welchen Wert diese Aufgaben für Sie hat und dann legen Sie fest, wie lange Sie daran arbeiten wollen. Danach hören Sie auf. Und wenn das Ergebnis auch nicht 120% hat, vieles ist nicht für die Ewigkeit und in Stein gemeißelt und **es reichen 80%**.
- Denken Sie daran: **Sie sind Ihre eigene Chefin/ Ihr eigener Chef**. Sie müssen es niemandem Recht machen, nur sich selbst. Sie dürfen Ihren Tag einteilen, wie es Ihnen gut tut und so arbeiten, wie es zu Ihnen am besten passt. Welche Arbeit mögen Sie am wenigsten? Es findet sich immer eine Lösung, dass Sie es (in drei Monaten) nicht mehr tun müssen. **Richten Sie Ihre Arbeit nach Ihrem Rhythmus**. Wann sind Sie am produktivsten?

Übrigens, wenn es irgendwie möglich ist, mache ich 17 Minuten Powernapping in der Mittagspause. Ich liebe diesen Luxus der Selbständigkeit. **Seien Sie gut zu sich.**



Handeln und Umsetzung:

Die Sache mit der Motivation.

So jetzt geht es los! **Ärmel hoch und abarbeiten!** Wenn das bei Ihnen so ist, halte ich Sie nicht weiter auf.

Wenn Sie zu den Menschen gehören, die jetzt anfangen Schubladen aufzuräumen, Altpapier wegbringen, das Büro noch eben renovieren oder denken: Ja, ich fang morgen an! Ganz früh! Garantiert. Dann willkommen im Club Aufschieberitis, Motivationsloch, Perfektionismus ... Wie dieser Club auch heißen mag: Sie sind auf jeden Fall nicht alleine.

Ein paar Tipps, damit Sie vielleicht doch JETZT anfangen:

- **Alles hat seine Zeit.**
Was machen Sie heute Abend, so ab 18h? Etwas Schönes, was Ihr Herz erfreut, weil die Arbeit erledigt ist: Mit Freunden treffen, mit der Familie gemütlich Abendbrot essen, zum Sport, in die Sauna gehen. Verabreden Sie sich jetzt sofort und dann los, damit Sie bis 17h auch das wichtigste erledigt haben.
- **Hören Sie (ausnahmsweise) nicht auf Ihr Gefühl.**
Auch wenn Sie ein blödes Gefühl und keine Lust haben: einfach anfangen. Gefühle kommen und gehen. Fangen Sie jetzt an und die Wahrscheinlichkeit ist sehr hoch, dass Sie in einer Stunde ein richtig gutes Gefühl haben.
- **Geben Sie sich eine Chance.**
Stellen Sie den Wecker auf 20 Min. Fangen Sie mit dem Wichtigsten an. Wenn der Wecker klingelt und Sie haben immer noch keine Lust und Energie, dann dürfen Sie aufhören.

Vorsicht:

- **Sie fühlen sich ausgepowert. Die körperliche und mentale Erschöpfung.**

Jetzt machen Sie für 30 Minuten das allerwichtigste, stellen den Anrufbeantworter Ihres Telefons und den Autoresponder Ihres E-Mailprogramms an und stellen Sie das Smartphone aus. Tun Sie etwas, **was Ihren Akku jetzt füllt**: Schlafen, spazieren gehen, Sauna oder alles drei nacheinander. Sich so bei der Arbeit zu quälen bringt nichts und powert Sie nur noch mehr aus. Morgen werden Sie Ihre Aufgaben in der halben Zeit erfüllen. Dass Sie so fertig sind, hat einen Grund: entweder belastet Sie etwas emotional sehr oder Sie sind davor wiederholt über Ihre Leistungsgrenze gegangen oder beides. Sollte eine sofortige Pause nicht möglich sein, dann reservieren Sie jetzt umgehend Pausentag(e) in Ihrem Kalender, sobald als möglich.

Manchmal hat die **fehlende Motivation zum Handeln auch tiefere Gründe**: es passt nicht richtig oder nicht mehr, was Sie sich vorgenommen haben. Sie fühlen sich zerrissen zwischen dem Anspruch in Ihrem Kopf und der Sehnsucht Ihres Herzens. Dann überprüfen Sie nochmals, wohin Ihre Energie geht. Was Sie auch in der Situation beflügelt, Ihnen guttut. Gehen Sie dem nach. Vielleicht schriftlich, vielleicht in Gesprächen mit kompetenten Begleitern.

Manchmal fehlt Ihrem Ziel der Grund: warum wollen Sie dieses Ziel erreichen? Einfach nur „mehr Geld verdienen“ ist für die meisten kein erstrebenswertes Ziel. Die Kraft, die Sie antreibt, sind letztlich die Dinge, die Ihnen das Geld ermöglicht: ruhiger schlafen können, Weltreise, Putzhilfe, ... Diesen Motiven auf die Spur zu kommen, lohnt sich.



Handeln und Umsetzung:

Sie schaffen es nicht alleine.

Von Kollegen, Kooperationspartnern und Netzwerken.

*Jede Stärke ist eine Schwäche.
Und jede Schwäche ist eine Stärke.*

Selbständige unterscheiden sich vor allem einem Punkt von den „Abhängig Beschäftigten“: Sie tragen die Überzeugung in sich: **Ich schaffe das! Ich kann das!** Diese Stärke führt oft dazu, dass Selbständige schnell auch denken: „Ich schaffe es alleine!“

Nein. Du schaffst es nicht alleine. Fangen Sie früh an, Abläufe zu vereinfachen und zu automatisieren, **Arbeit abzugeben**. Das geht auch schon für kleines Geld und ein Experte ist immer billiger, als wenn Sie sich in jedes Thema einarbeiten. **Ihr Business kann nur wachsen, wenn nicht alles an Ihnen hängt.** Menschen unterstützen Sie gerne. Doch Hilfe will erbeten sein. Fragen Sie! Mehr als ein Nein können Sie nicht erhalten.

Für viele Selbständige ist gerade am Anfang schwer, alleine zu sein. Gerade bei der Arbeit im Homeoffice gibt es keine KollegInnen, die man jeden Tag selbstverständlich sieht. Sie sind mit sich und Ihren Gedanken alleine und wer immer wieder alleine über ein Thema nachdenkt, kommt auch meist zum selben Ergebnis. Sie brauchen den Austausch, um andere Herangehensweisen zu entdecken. Als Selbständiger müssen Sie so viele verschiedene Fachbereiche im Blick haben und der/die SteuerberaterIn ist ein/e ExpertIn für Steuerfragen und kein allwissender Magier.

Und auch wenn Sie ein kleines Mitarbeiterteam haben: Mitarbeitende sind keine Kollegen. Die Fragen, die Sie als Unternehmer und Unternehmerin umtreiben, können Sie nur angemessen mit den Menschen bearbeiten, die die Verantwortung kennen, die Sie tragen. **Wo finden Sie KollegInnen, also Menschen, die arbeiten wie Sie?**

Gehen Sie zu Netzwerktreffen von Gründerstammtischen, den Wirtschaftsjunioren, oder anderen Verbänden mit dem Ziel, Menschen kennenzulernen, die zu ihnen passen, mit denen Sie sich austauschen können. Co-Working Spaces, die es inzwischen in den Städten gibt, sind auch eine gute Möglichkeit „KollegInnen“ zu finden. Bedenken Sie, dass **die Basis des Netzwerkes Geben und Nehmen** ist. Es geht nicht darum, bei den anderen Wissen abzuschöpfen oder um „Kundenfang“. Es basiert auf kollegialen, vertrauensvollen Austausch auf Augenhöhe.

Auch sich nur mal Kennenzulernen reicht nicht. Sie brauchen **regelmäßige Treffen mit klaren Verabredungen**. Ob dies dann Erfolgsteam, BNI, Mastermind oder Fokusgruppe heißt, ist zweitrangig. Selten finden Sie auf Anhieb das passende. Und was vor drei Jahren für Sie gut war, kann jetzt überholt sein. Auch hier gilt: Probieren, bis es passt.

Mit wem tauschen Sie sich verbindlich auf Augenhöhe aus?

Wer ist nicht abhängig von Ihnen und kann Ihnen ein ehrliches Feedback geben?

Wie pflegen Sie Ihr Netzwerk?



Bilanz ziehen und Reflexion:

Immer wieder Überprüfung und Reflexion.

Damit sich Ihr Business weiterentwickelt, sind neben Visionen mit Zielen und dem Tun, als dritter wesentlicher Schritt das Innehalten, die Reflexion nötig. **Steuerung und Überblick ist die wesentliche Aufgabe** eines Chefs, einer Chefin. Das heißt, es ist immer wieder nötig, innezuhalten und die Helikopter-Perspektive einzunehmen: das Alltagsgeschäft und die Details hinter sich lassen und **alles aus einem gewissen Abstand betrachten**.

Eine zentrale Frage dabei ist, ob die Arbeit nur der Beruhigung des schlechten Gewissens oder alter Gewohnheiten diene, im Sinne von „ich hab' mich ja angestrengt“ oder diene sie der Erreichung meiner Ziele. War ich beschäftigt oder habe ich etwas erreicht? Hüten Sie sich vor der Vorstellung, dass persönliche oder unternehmerische Entwicklung klar linear nach oben verläuft. Bei dieser Vorstellung fangen Sie an, an sich selbst zu zweifeln. Normal ist: die Bewegung verläuft eher nach dem Motto **„zwei Schritte vor und einen zurück“**.

Den Prozess der Weiterentwicklung stellen wir uns so vor:



Und so geht er tatsächlich:



Bauen Sie **regelmäßige Stopps nach Abschluss einer Arbeit** und auch zu bestimmten Zeiten ein. Und auch hier gilt: schriftlich denken.

Fragen beim Abschluss einer Arbeit, eines Projektes könnten sein:

- Wie ist es gelaufen? Auf was bin ich stolz? Was mache ich wieder genauso?
- Was war nicht gut gelaufen? Woran lag es? Wie lässt es sich beim nächsten Mal vermeiden?

Fragen für einen Wochen- oder Monatsrückblick:

- Habe ich erreicht, was ich wollte?
- Was war dafür von Vorteil? Was war nachteilig?

Und mögliche Fragen für einen Tagesrückblick:

- Was habe ich heute lernen können? Wer war mein Freund und wer mein Lehrer?
- Worüber habe ich von Herzen gefreut? Wofür bin ich dankbar?

Für den Jahresrückblick nehme ich mir immer wieder gerne die ruhigen Tage nach Weihnachten und die ersten Tage im neuen Jahr. Ich schaffe nicht jedes Jahr die ausgiebige Variante. Doch diese Zeit ist immer wieder ein großer Gewinn für mich. Dann schließe ich das vergangene Jahr bewusst ab, verabschiede mich von den Themen, die ich nicht mitnehmen möchte und sortiere mich umfassend für das neue Jahr.



Bilanz ziehen und Reflexion:

Geben Sie jemandem Überprüfungsvollmacht.

Die Wahrscheinlichkeit, ein Ziel zu erreichen, liegt bei...

- 10 %, wenn wir eine Idee haben oder hören;
- 20 %, wenn wir bewusst entscheiden, diese Idee anzunehmen;
- 40 %, wenn wir uns entscheiden, die Idee umzusetzen;
- 50 %, wenn wir konkret planen, wie wir die Idee umsetzen;
- 65 %, wenn wir uns gegenüber anderen verpflichten, die Idee umzusetzen,
- **95 %, wenn wir anderen Personen eine Art "Überprüfungsvollmacht" geben.**

Quelle: American Society of Training & Development.

Ein Beispiel für ein Konzept für erfolgreiches Abnehmen ist Weight Watchers. Was dort im Wesentlichen vermittelt wird, ist inhaltlich kein Geheimwissen: Tipps zur kalorienbewussten Ernährung und zum Integrieren der Bewegung in den Alltag. Die Fakten können Sie überall nachlesen. Was den Erfolg dieses Konzeptes ausmacht, ist die wöchentliche Gruppenstunde bzw. inzwischen auch die Onlinecommunity. **Die klare Verabredung mit Gleichgesinnten** hat schon Millionen Menschen geholfen, ihr Gewicht zu reduzieren.

Mein Ratschlag: Nutzen Sie diesen Effekt auch für Ihr Business. Tun Sie sich mit gleichgesinnten Selbständigen zusammen, die Ihre Situation teilen und mit denen Sie sich treffen, um Ihre Ziele zu erreichen. **Lernen Sie gemeinsam.** Die Namen dafür sind vielfältig: Erfolgsteam, Mastermind, Kollegiale Beratung, Mentoring, Coachinggruppe ...

Der Name ist nicht entscheidend, sondern das, was „drin“ steckt.

Vervielfachen Sie Ihre Möglichkeiten durch das Geben und Nehmen in einer solchen Arbeitsgruppe. Schließen Sie sich einer bestehenden an oder gründen Sie selbst eine Gruppe. Ob Sie sich persönlich treffen oder via Videokonferenz ist zweitrangig. Entscheidend ist die verbindliche Regelmäßigkeit.

Oder suchen Sie sich einen Coach, der/die schon da ist, wo Sie hinwollen. Das hilft und entlastet. Diese **beiden Möglichkeiten sind ein Businessbeschleuniger** für Sie. Ja, das eine kostet viel Zeit und das andere Geld und Zeit. Und das stellt die Frage nach der Qualität dieser Begleitung. Es muss immer eine Investition sein, die sich auszahlt.

Übrigens, die ehemaligen Kollegen und Kolleginnen aus der alten Firma oder Ihr Lebenspartner sind nicht die richtigen: Die ersten verstehen nicht, wovon Sie sprechen und geben Angestellten-Ratschläge und Ihre Partnerschaft überfordern Sie auf Dauer mit diesen Themen.

*Sie sind der Durchschnitt der fünf Menschen,
die Sie in erster Linie umgeben.*

Achten Sie darauf, wer Sie mit welchen Botschaften erreicht.

Achten Sie darauf, welche Gedanken Sie denken.

Sie sind die Grundfeste Ihres unternehmerischen und persönlichen Lebenswerkes.

Erfolg ist machbar!



Bilanz ziehen und Reflexion:

Und angemessen PAUSEN machen.

Das im 8. Jahrhundert gegründete Benediktinerkloster auf der Insel Reichenau im Bodensee war über Jahrhunderte hinweg eine sehr produktive Lebens- und Arbeitsgemeinschaft. Man geht davon aus, dass dies in der Ordensregel „Ora et labora“ (bete und arbeite) begründet ist: **nach einem festen Rhythmus** folgten nach 90 Minuten Arbeit eine Gebetspause in der Kapelle. Sie kamen auf eine reine Arbeitszeit von acht Stunden pro Tag, doch eben nicht am Stück, sondern unterbrochen durch Pausen.

Wie sieht Ihr Tag als Selbständige, als Selbständiger aus? „Selbst und ständig“ arbeiten mit zu wenig Schlaf und Bewegung? Vielleicht ist das schon mal nötig. Doch wenn Sie permanent über Ihre Belastungsgrenze gehen, schaden Sie sich selbst und nehmen sich Lebensqualität.

Das Problem ist heute in vielen Jobs nicht mehr die körperliche Erschöpfung. Unser Kopf kommt an seine Grenzen. Es ist eher eine **mentale Erschöpfung**. Es ist wohl so, dass wir heute bei der Arbeit in einer Stunde ungefähr 100 Entscheidungen mehr fällen müssen als unsere Großeltern. Wenn ich es auch nicht nachgezählt habe: alleine was in einer Stunde für E-Mail und Anrufe eingehen, Social Media Nachrichten, die auf dem Smartphone blinken oder die Tragweite von Entscheidungen bei Meetings, das ist harte Arbeit für unseren Kopf.

„Multitasking ist Körperverletzung.“

Frank Schirmmacher

Multitasking: tun Sie es nicht. Es powert Sie nur unnötig aus. Und wenn behauptet wird, dass Frauen das besser könnten: Es gibt keinen Grund es zu tun, außer Sie müssen auf fünf Kleinkinder gleichzeitig achten. Dann ist das anstrengende Arbeit. Eines nach dem andern spart Zeit und Nerven und Sie haben am Ende auch ein Ergebnis.

Die Qualität Ihrer Arbeit steigern Sie, indem Sie Pausen machen:

- **Planen Sie Ihren Feierabend:** verabreden Sie sich. Wenn Sie nichts vorhaben, dann können Sie ja noch eine Stunde länger und länger im Büro bleiben.
- **Planen Sie Ihr Wochenende:** gehen Sie raus in die Stadt, in den Wald, mit Menschen, ohne Menschen. Tun Sie, was Ihnen guttut. Etwas anderes sehen und hören macht Ihren Kopf frei und relativiert manches.
- **Planen Sie Ihren Urlaub zu Jahresanfang.** Und die Termine mit Ihnen selbst und den Menschen, die Ihnen so wichtig sind wie Ihr Business.
- Sie können **auf Dauer nur erfolgreich selbständig** sein, wenn Sie auf sich achtgeben. Dazu zählen gesunde Ernährung, Bewegung und ein guter Tagesrhythmus.

Bewusstes Innehalten, wahrnehmen, was ist und anerkennen, was Sie schon geschafft haben, macht Ihr Leben reicher, wertvoller und Sie sind dadurch zufriedener. Das heißt auch, dass **Sie für Ihre Mitmenschen genießbarer, ausgeglichener und attraktiver** sind.

Noch ein kleiner Tipp für mehr Lebensfreude in Ihrem Leben:

Besorgen Sie sich ein kleines Büchlein mit einem kostbaren Stift, das Sie sich auf Ihr Nachttisch legen. Bevor Sie sich schlafen legen, notieren Sie die Dinge, für die Sie an diesem Tag dankbar sind. Wenn Sie diese Übung einige Zeit durchführen, wird sich Ihr Lebensgefühl ändern. Was bewirkt diese einfache Übung? Wir sind als Menschen, die wir etwas erreichen wollen, auf all die Dinge und Themen fokussiert, die noch nicht erreicht sind. Also den Mangel in unserem Leben. **Mit den dankbaren Gedanken erinnern Sie sich an die Fülle, die es in Ihrem Leben gibt.**

Selbstvertrauen macht den Unterschied

Sie haben in den Seiten zuvor das Handwerkszeug erhalten, um systematisch sich und Ihre Professionalität weiterzuentwickeln. Nun kommen die Faktoren Chancen, Zufall oder Glück hinzu. Doch wenn Sie wissen, was Sie wirklich wollen, dann erkennen Sie in den Situationen auch, ob Sie jetzt über Ihren Schatten springen und schnell JA sagen zu der Möglichkeit, die sich Ihnen bietet.

Ob Ihr Unternehmen und Ihre berufliche Karriere gelingt oder nicht, hängt in erster Linie nicht an Ihrer methodischen, fachlichen und sozialen Kompetenz. Ob Sie das Leben und das Business auf Dauer finden, das Sie sich wünschen und das Sie sich kreieren, **hängt entscheidend an Ihrem Selbstvertrauen.**

Zur Unterscheidung: Selbstvertrauen ist das gelassene Ruhen in mir selbst mit der Klarheit über meine Stärken und Schwächen. Ich habe Zutrauen zu mir. Ich vertraue mir selbst und traue mir etwas zu. Davon unterscheidet sich Selbstbewusstsein, Selbstwertgefühl, Selbstüberheblichkeit, Selbstverliebtheit oder Selbstunsicherheit.

Das Leben und somit auch das Business baut auf Vertrauen auf, heute in dieser schnellen und komplexen Welt mehr denn je. **Doch wie soll Ihnen jemand (ver-)trauen, wenn Sie sich nicht (ver-)trauen, wenn Sie Ihrer selbst nicht sicher sind?**

Es gibt viele Kleinigkeiten, die an unserem Selbstvertrauen kratzen oder diesem gar schaden. **Wichtig ist, dass Sie für Ihr Selbstvertrauen die volle Verantwortung übernehmen und sich nicht abhängig machen, vom dem, was andere sagen oder tun.** Da dieses Selbstvertrauen so kostbar und entscheidend ist, lege ich in meinen Programmen eine hohe Aufmerksamkeit auf diesen Punkt.

Ich lege Ihnen sehr ans Herz, auch im Alltag immer wieder darauf zu achten, **was Ihr Vertrauen in Sie selbst macht: stärkt es Sie? Oder schwächt es Sie?** Selbstvertrauen kann Ihnen niemand geben. Entdecken Sie den Grundstock in sich und pflegen Sie ihn täglich.

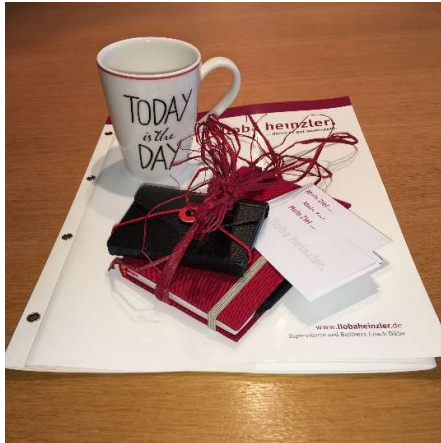
Und wie geht es nun weiter?

- Okay, Sie haben sich entschieden, etwas zu verändern.
- Sie haben das Arbeitsheft gelesen und finden die Schritte hilfreich.
- Sie haben sich ein leeres Arbeitsbuch gekauft, sich Zeiten im Terminkalender reserviert und haben die beste Absicht, die Punkte nun Schritt für Schritt konsequent in den nächsten Monaten zu bearbeiten.
- Sie bleiben täglich und wöchentlich über Monate dran und können schon erste Erfolge verbuchen.

Super! Prima! Herzlichen Glückwunsch. Dann gehören Sie zu den Menschen, die gut mit sich selbst arbeiten können. Ich freue mich, wenn Sie mich über Ihre Entwicklung auf dem Laufenden halten.

Sollten Sie zum Typ Mensch gehören, der wie ich es prima bis Punkt 3 schafft und die Idee dann im Alltagstrubel mehr oder weniger untergeht, dann gibt es für Sie verschiedene Möglichkeiten, damit Sie im Fokus behalten, was Ihnen wichtig ist:

- Sie suchen sich Gleichgesinnte in einer ähnlichen Situation und verabreden sich als Tandem oder in einer kleinen Gruppe von 3- bis 5 KollegInnen. Ich rate Ihnen, die Gruppe nicht größer zu machen, weil ansonsten der organisatorische Aufwand steigt und der Output sinkt. (Schauen Sie dazu nochmals auf Seite 18 des Arbeitsheftes.)
- Gerne unterstützen ich Sie bei der Fokussierung Ihres Anliegens. Ich halte Sie per E-Mail auf dem Laufenden. Bitte achten Sie darauf, dass meine E-Mails in Ihrem Posteingang und nicht im Spam-Ordner landen. Eventuell korrigieren Sie die Einstellung dafür in Ihrem E-Mailprogramm.
- Oder Sie vereinbaren nun einen Termin mit mir und wir überlegen, wie ich Sie bei der Erreichung Ihrer Ziele unterstützen kann.



Als Coachingkund*in erwartet Sie dieses Willkommenspaket mit vielfältigen Arbeitsmaterialien für Ihren Erfolg.

Weitere Infos zu meinen Angeboten finden Sie unter:

<http://liobaheinzler.de>

Auf jeden Fall, lassen Sie uns in Kontakt bleiben.

- <https://www.linkedin.com/in/lioba-heinzler>
- https://www.xing.com/profile/LiobaH_Heinzler/portfolio
- <https://www.facebook.com/LiobaHeinzler/>
- <https://twitter.com/LiobaHeinzler>
- <https://www.instagram.com/liobaheinzler/>
- <https://www.tiktok.com/@lioba.heinzler>

Sie finden immer wieder neue Impulse für Ihre Arbeit unter:

- <https://www.youtube.com/c/LiobaHeinzler>

Oder auf meinem Blog:

- <http://liobaheinzler.de/impulsblog-lioba-heinzler/>

Oder in meinen Podcasts:

- <https://liobaheinzler.de/podcast/>

Wenn Sie Anmerkungen oder Anregungen zu meinem Arbeitsheft haben, freue ich über Ihre Rückmeldung: lh@liobaheinzler.de

Lioba Heinzler

**„Maßstäbe setzen, statt Maßstäbe erfüllen!“ –
für Arbeit und Feierabend mit Herz und Freude**

Ich unterstütze Menschen, kreativ und aktiv mit dem (digitalen) Wandel in der Arbeitswelt umzugehen.

Ich arbeite gerne. Das war schon immer so. Ich gestalte gerne, entwickle dazu Ideen und setze diese um, alleine, mit anderen. Und meine besondere Leidenschaft gilt der Frage, wie Zusammenarbeit stressfrei gelingt. Wie konstruktives Kooperieren, gewinnbringende Teamarbeit, lebendiges Netzwerken alle gemeinsam voranbringen kann.



Ich kenne gut die fließenden Übergänge zwischen Beruf und privat bei einem Homeoffice mit den verbundenen Chancen und Schwierigkeiten. So arbeitete ich, als es noch hieß: „Ich habe mein Büro in der Wohnung“. Ich war immer eine voll berufstätige Mutter, teilweise auch alleinerziehend.

Ich kenne die Zusammenarbeit in einem Männerteam in Festanstellung über 15 Jahre und auch die Herausforderungen als Selbständige seit über 20 Jahren als Einzelunternehmerin, 10 Jahre in einer Partnerschaftsgesellschaft, mit und ohne Mitarbeitenden.

Mir sind die Fragen nach Selbstorganisation, beruflicher Weiterentwicklung, Positionierung und strategischem Vorgehen theoretisch und aus der alltäglichen Praxis bekannt.

Heute weiß ich, dass sich der berufliche Rahmen mit der Person entwickeln muss, wenn es auf Dauer passen soll.

Alle Informationen und Methoden dieses Arbeitsheftes sind sorgfältig geprüft. Eine Garantie wird nicht übernommen. Die Nutzung erfolgt auf eigenes Risiko. Die Rechte dieses Textes liegen bei mir. Wenn Ihnen die Inhalte gefallen, dann können Sie diese gerne unter meinem Namen weitergeben. Alles andere fällt für mich unter Diebstahl.

Mit herzlichen Grüßen

Im Januar 2023

Lioba Heinzler

Impressum –

Lioba Heinzler, Supervisorin und Business Coach DGSv

T. 02058 8908868 | M. 0173 3523667 | lh@liobaheinzler.de

Heinrich-Heine-Str. 18 | 42489 Wülfrath