

Acht erfahrene Gründer-Coaches des Hamburger Netzwerks karriereexperten.com verraten ihre Tricks, wie sie sich und andere motivieren.

Text: Maja Skubella

Gründen bedeutet Mut und Durchhaltevermögen, Stress und mancherlei Einschränkungen. Um da durchzuhalten, brauchen Sie die richtige Einstellung – und handfeste Tipps.

GEHEN SIE DEN ERSTEN SCHRITT, JETZT!

1 **Heiko Stein**, Berater und Trainer mit Schwerpunkt Vertrieb: „Es gibt Tätigkeiten, für die brauchen Start-up-Gründer keine zusätzliche Motivation. Die machen sie gern, die erledigen sich wie von selbst. Andere Aufgaben machen weniger Spaß, müssen jedoch auch erledigt werden. Um sich diese Dinge zu versüßen, betonen Sie deren positive Seite, z.B.: ‚Wenn ich akquiriere, gewinne ich neue Kunden! Planen Sie feste Zeitfenster für die Erledigung ein: ‚Ich mache jeden Tag von 9 bis 10 Uhr eine Stunde Akquise!‘ Belohnen und loben Sie sich, wenn Sie Ihr Ziel erreichen! Das Wichtigste aber ist: Kommen Sie vom Planen und Sich-Motivieren ins Tun. Gehen Sie den ersten Schritt. Jetzt. Und dann weiter. Motivation ist, wenn man's trotzdem macht.“

NEHMEN SIE SICH WICHTIG!

2 **Natalie Schnack**, Gründungsberaterin und Sichtbarkeits-Coach: „Gerade der Anfang der Selbständigkeit ist von vielen Unsicherheiten geprägt. Braucht jemand das, was ich zu bieten habe? Sind die Kunden bereit, den ermittelten Preis zu bezahlen? Kann ich davon leben? Stellen sich die Erfolge nicht sofort ein, sind Selbstzweifel an der Tagesordnung. Sie selbst und das eigene Produkt erscheinen unwichtig,

wenn Sie sich die Erfolgreichen der Branche neidvoll anschauen. Führen Sie sich immer wieder vor Augen, dass auch die ‚alten Hasen‘ nicht vom ersten Tag der Selbständigkeit an so erfolgreich waren. Sehen Sie sie als Vorbilder für Ihre Entwicklung, statt sie als Gradmesser für Ihren Erfolg zu nutzen. Und wissen Sie, wie Sie wirklich erfolgreich werden? In dem Sie sich selbst und Ihre Produkte für wichtig halten! Dann sind Sie in der Lage, sich und Ihre Leistung sichtbar zu machen, Kunden zu akquirieren, Ihren Preis durchzusetzen und einfach jeden Tag motiviert zu sein, um weiterzumachen.“

DEN GRÖSSTEN EINFLUSS HABEN WIR SELBST!

3 **Thorsten Visbal**, Seit 14 Jahren als Gründungsberater und Prozesscoach aktiv: „Unsere innere Einstellung ist unsere persönliche Haltung, wie wir den Tag beginnen, am Telefon kommunizieren und persönlich unseren Kunden gegenüberstehen! Kennen Sie den Circle of Influence von Stephan Covey? Das ist eine gute Methode, sich seine persönlichen Einflussmöglichkeiten bewusst zu machen und seine unternehmerische Aktivität zu erhöhen. Er unterscheidet zwischen Bereichen, die Sie beeinflussen und Bereichen, die Sie nicht beeinflussen können. Thema Macht: Was kann ich alleine entscheiden, ohne mich mit anderen abzustimmen? Thema Einfluss: Welchen Einfluss habe ich auf bestimmte Situationen? Akzeptanz: Was kann ich nicht ändern, sollte ich aber lieber akzeptieren, um nicht unnötige Kräfte hineinzustecken? Universum des Jammerns: Worüber rege ich mich auf und gebe anderen (Umständen) die Schuld? Das sollte ich schnellstmöglich verlassen.“

SETZEN SIE SCHWERPUNKTE!

4 **Michael H. Hahl**, Business Coach, Experte für Überzeugung und innere Einstellung: „Zwar weiß ich viel, doch möchte ich alles wissen.“ (Shakespeare).

Konzentrieren Sie sich von Beginn an auf Ihr Potenzial und Ihre Kompetenzen. Viele machen den Fehler, mehr anzubieten als sinnvoll ist. Aber Sie tun sich damit keinen Gefallen und verlieren wertvolle Zeit. Langfristig werden Sie mit dem ‚Bauchladen-Prinzip‘ stagnieren. Investieren Sie sinnvoll, setzen Sie Ihren Fokus und verfolgen Sie gezielt diese Zielrichtung. Denn Individualität ist ein Qualitätsprädikat, und Sie sind es auch, mit Ihrer Persönlichkeit, Ihrem Engagement und Ihrer Einstellung. Und behalten Sie Ihr Ziel vor Augen, setzen Sie sich Meilensteine und schreiben dies auf. So arbeiten Sie aktiv an Ihrer Zielerreichung.“

SCHAFFEN SIE KLARHEIT!

5 **Sascha Theobald**, Kommunikationsstrategie und Designer: „Wenn Sie Klarheit darüber haben, wer Sie sind, wofür Sie stehen und was Ihre Ziele sind, können Sie Ihr Business viel wirkungsvoller nach vorne bringen. Was sind meine Stärken? Was macht mir

besonders Spaß? Was sind meine Wunschkunden? Wie sind meine Prioritäten? Haben Sie klare Antworten auf diese Fragen gefunden, können Sie viel motivierter und überzeugter von innen heraus handeln und kommunizieren. Auch Entscheidungen werden Ihnen deutlich leichter fallen. ‚Man kann ein Auto nicht von innen anschieben‘ – darum nehmen Sie sich bewusst regelmäßig kreative Freiräume für die Arbeit am Unternehmen. Positionierung und Kommunikation müssen immer wieder nachjustiert und neue Wege gefunden werden. Ihre Klarheit darf sich nicht mit der Zeit verwischen. Als Unternehmer darf man nicht stehen bleiben.“



SIE HABEN DIE WAHL!

6 **Roland Kopp-Wichmann**, Führungskräftetrainer und Coach: Mit Sachzwängen bezeichnen wir äußere, unveränderbar scheinende Um-

Entscheidungen? Wie wäre es, wenn Sie sich bewusst machten, dass Sie sich frei entschieden haben – und eben dadurch gewisse Folgen Ihrer Entscheidung tragen. Denn Sie haben immer die Wahl.

LERNEN SIE NEIN ZU SAGEN!

7 **Cornelia Fleischer**, spezialisiert auf Coaching für Selbständige: „Als Selbständiger ist man oft auf jeden Auftrag angewiesen, um seine Umsatzziele zu erreichen. Genau diese Haltung kann zum Hindernis für den beruflichen Erfolg werden. Vielen Selbständigen fällt es schwer, sich von Auftraggebern abzugrenzen, die sie im Fortkommen behindern, nicht zur Zielgruppe passen oder ihre Rechnungen nur schleppend bezahlen. Um Ziele zu erreichen, muss man nicht nur wissen, wo man hin will, sondern auch auf Störungen reagieren können. Das bedeutet im Zweifelsfall auch, sich von ungeliebten Auftraggebern zu trennen. Dieser Freiraum ist nötig, um mit Kunden zu arbeiten, die zur eigenen Strategie passen. Die gewonnene Energie kann in Projekte investiert werden, die langfristig wirtschaftlich weiterbringen.“

ACHTEN SIE AUF „BEKÖMMLICHKEIT“!

8 **Sabine Dinkel**, Business Coach und Gründungsberaterin: „Ein Motivationseinbruch ist für mich eine kleine blinkende Warnleuchte, auf der steht ‚Overload‘. In solchen Phasen brauchen Menschen oft Einfachheit und Aufgaben, die sie gut ‚verdauen‘ können. Eine Methode, die ich in solchen Situationen sehr schätze, ist die Fokus-Methode, eine schöne Alternative zur To-do-Liste. Man nehme ein DIN-A4-Blatt mit einem großen Fadenkreuz drauf, bestehend aus drei Ringen. Maximal drei Aufgaben, die an diesem Tag absolute Priorität haben, kommen in den inneren Ring. In den zweiten Ring kommen Dinge, die ich im Blick behalten möchte. Wichtig: Nur die Aufgaben im inneren Kreis sind für mich heute Pflicht. Sobald ich die abgehakt habe, geht es mir besser, denn ich habe entweder ein motivationsförderndes Erfolgserlebnis oder, falls die Motivation immer noch stockt, jedenfalls drei entscheidende Aufgaben weniger zu tun.“ S

Erfolg mal 8

stände, mit denen wir begründen, warum wir etwas tun, obwohl wir eigentlich etwas anderes lieber täten. (‚Ich würde ja gerne, aber Sachzwang x steht dem entgegen.‘) Das stimmt nicht, es gibt keine Sachzwänge. Es gibt Situationen und Folgen. Aber keinen Zwang. Mit der Begründung eines Sachzwangs versuchen wir, die Verantwortung für unsere Entscheidungen auf äußere Umstände abzuwälzen. Das ist menschlich und funktioniert auch oft so, dass man anderen damit etwas vormachen kann. Aber wenigstens sich selbst sollten Sie nichts vormachen. Also: Mit welchen ‚Sachzwängen‘ begründen Sie bestimmte