

Endlich frei sein?

Selbstständig | Intrinsische Stolpersteine überwinden





Foto: fotomek - Fotolia.com

Karin Pietzek

Das Wagnis der großen Freiheit hat viele Facetten. Neben den Chancen gibt es auch Risiken, neben den bewussten, betriebswirtschaftlichen Zusammenhängen auch unbewusste, intrinsische Stolpersteine. Diese führen häufig zu Verhaltensweisen, mit denen wir uns selbst im Weg stehen. Profitieren Sie von einem Blick auf unbewusste Hürden, die in der Selbstständigkeit überwunden werden dürfen.

Die Begeisterung für die Selbstständigkeit und das eigene Unternehmen beginnt im Kopf und lässt anschließend den ganzen Menschen – wie von innen – erstrahlen. Doch was geschieht, wenn sich Risiken in den Weg stellen? Erlischt das Licht früher oder später, kann sich der Betreffende dann, vergleichbar mit einem Helikopter, über die Situation erheben und aus einer anderen Perspektive Lösungswege erkennen?

Fallbeispiel 1: Der erfolgreiche Unternehmer

Es war an einem Frühherbst-Abend. Der Mann kam mit gebeugtem Rücken durch die Praxistür. Seine komplette Körperhaltung spiegelte die Last wider, unter der er zu leiden schien. Während des Anamnese-Gesprächs zeigte sich, dass er stark unter Stress litt. Seine Frau verließ ihn vor wenigen Monaten räumlich. Sie

→ Karin Pietzek

begleitet als zertifizierte Entspannungspädagogin Unternehmen, Institutionen und Einzelpersonen in den Themenfeldern Supervision, Stress- und Burnoutprävention mit Coaching, Beratung, interaktiven Vorträgen, inhouse- und outdoor-Trainings. Ihre Publikationen befassen sich mit Selbstwirksamkeit, Gesundheit und Kommunikation.



Kontakt: www.kybkom.de

benötigte nach über 25 Ehejahren eine Auszeit. Sein eigenes Unternehmen florierte so gut wie nie zuvor. Er hatte mehrere Mitarbeiter, suchte kontinuierlich weitere, expandierte. Dennoch fühlte er sich offensichtlich unglücklich und wusste nicht, weswegen. Ihm wurde alles zuviel. Immer häufiger trieb ihn der Wunsch, sein Unternehmen zu verkaufen. Auf die Frage, was er ohne seine Firma machen wolle, fiel er noch mehr in sich zusammen. Er wusste es nicht. Sein Unternehmen gab ihm seinen Lebenssinn.

Innere Bilder

Während des Coachings stellte sich heraus, dass in seiner Ursprungsfamilie das Thema Geld einen hohen Stellenwert hatte. Zufällig belauschte er als ungefähr achtjähriger Junge ein Gespräch seiner Eltern. Die Mutter wollte sich scheiden lassen. Der alkoholisierte Mann, den er bis dato für seinen Vater hielt, schrie sie an, dass er nichts für ihn, das Kuckuckskind, bezahlen würde. Eine Welt brach in dem Jungen zusammen. Damals schwor er sich, „wenn ich erwachsen bin, dann habe ich immer viel Geld zur Verfügung.“ Dieser Gedanke prägte sich tief ein. Die Schulzeit bestand er mit weniger guten Noten. Seine Lehre im Nachbarort ergab sich durch einen Zufall. Schon während der Lehrzeit als KFZ-Mechaniker begann er, Freunden und Bekannten zu helfen. Schnell sprach sich herum, dass er auf Spendenbasis arbeitete. Sein Kundenkreis wuchs. Kurz nach der Lehre konnte er bei einem Autohaus eine Werkstatt anmieten. Doch schon wenige Jahre später wurde der Raum zu eng. Er expandierte. Immer mehr, immer weiter, nie stillstehen. Er arbeitete ohne Unterlass. Die, die ihm am nächsten standen, band er in den Betrieb ein. Dass „viel Geld“ eine relative Beschreibung war, blieb unbewusst. Er zählte bereits zu den Millionären, dennoch hatte er nie genug. Irgendwann sagte sein Körper „Halt!“. Rücken- und Kopfschmerzen betäubte er zuerst mit Medikamenten. Als nichts mehr zu helfen schien, erfuhr er von alternativen Methoden.

Während der Hypnosessitzungen tauchten Erinnerungen wie Puzzleteile auf.

Trotz seines Erfolges als Geschäftsmann, konnte er seine Minderwertigkeitskomplexe nicht ablegen. Dies zeigte sich in unzähligen Kleinigkeiten des Alltags. Ein Beispiel: der Pausenraum in der Werkstatt. Die Mitarbeiter verließen ihn häufig unordentlich. Das störte den Unternehmer schon seit Jahren. Seine diesbezüglichen, sporadischen Bemerkungen gingen im Alltag unter.

Während des Coachings lernte er die Bedeutung der Struktur kennen und führte klare Richtlinien in seinem Unternehmen ein. Als er in sich eindeutig das Ziel fühlen konnte, gingen seine Mitarbeiter wie selbstverständlich mit. Auch für andere Herausforderungen fand er gangbare Lösungen.

Schon nach wenigen Sitzungen zeigten sich auch in seiner Körperhaltung die Erfolge. Er ging gerade und entdeckte zunehmend wieder die Freude in seinem Leben.

Fallbeispiel 2: Unbewusste Zusammenhänge

Eine selbstständige Masseurin hatte sich zwei Standbeine aufgebaut. Eine mobile Massage, mit der sie zu den Menschen nach Hause und in die Unternehmen ging und eine Praxis, in der sie mit ihren Mitarbeitern die Kunden betreute. Beide Standbeine zeigten sehr guten Erfolg, dennoch floss das, was an finanziellen Mitteln reinkam, auf der anderen Seite über die Rechnungen wieder ab. Das Finanzamt drohte schon mit Liebhaberei.

Systemische Aufstellungen halfen beim leichteren Nachvollziehen der komplexen Zusammenhänge und beim Erkennen von dysfunktionalen Erlebens- und Verhaltensweisen.

Schnell offenbarte sich, dass sie den Kunden große Aufmerksamkeit entgegenbrachte, deren Geld jedoch unbewusst ablehnte. In der darauffolgenden Zusammenarbeit erkannte die Masseurin, dass ein unbewusster Glaubenssatz „Geld ist schmutzig“ großen Einfluss auf sie hatte. Während des darauffolgenden Coachings wurde eine Lösung für den Wert des Geldes gefunden. Nachdem sie das Geld – frei von Ekelgefühlen – in Händen hielt, entstand ein Folgebild. Ihr floss so viel Geld zu, dass sie darin baden konnte und sie dieses Bad genoss.

Lösungsstrategien

Jede Geschäftsidee zeigt eine Synchronizität zu den Hauptsätzen der Physik.

Das Bild der eigenen Selbstständigkeit stellt dabei den Energieträger, den eigenen Körper, dar. Je intensiver jemand für seine Idee Energie erzeugt, umso stärker wird dieser Körper. Das Unternehmen erhält über diese Energie Kraft, wird sichtbar und spürbar im Umfeld.

Nullter Hauptsatz

„Zwei sich berührende Körper tauschen ständig Wärme aus, wobei mehr Wärme vom wärmeren auf den kälteren Körper strömt als umgekehrt. Der Austausch erfolgt so lange, bis ein thermisches Gleichgewicht hergestellt ist.“

In diesem thermodynamischen Bild wirkt das Unternehmen des Selbstständigen als ein Körper. Der andere Körper entspricht dem Umfeld des Unternehmens. Die Erkenntnis, dass für den langfristigen unternehmerischen Erfolg das Unternehmen ein eigenständiger Energiekörper ist, hat mehr Bedeutung, als manche Selbstständige ahnen. Kommt es zu einer Identifikation, dann besteht die Möglichkeit, dass

- ▶ der Selbstständige seinen individuellen Wert mit dem Unternehmenserfolg gleichsetzt:
Druck und Misserfolge können zu Depressionen und psychosomatischen Störungen führen. Zu den verbreiteten Symptomen zählen Schlafstörungen, Verdauungsprobleme und Stoffwechselerkrankungen.
- ▶ der Leistungsanspruch des Unternehmers an sich immer höher gesetzt wird. Die hohe Dauerinanspruchnahme führt zur biologischen und geistigen Systemerschöpfung. Der Selbstständige brennt langsam aus, erlebt einen Burn-out. Dies zeigt sich beispielsweise in zunehmender Konzentrationsschwäche, Erhöhung der Fehlerquoten, Vergesslichkeit, Gleichgültigkeit. Lachen und Lebensfreude reduzieren sich, körperliches Unwohlsein nimmt zu.
Würde der Selbstständige erkennen und dafür sorgen, dass sein Unternehmen auch andere Energiequellen aufweist, aus denen Kraft gewonnen werden kann*, dann ändert dies sowohl die Perspektive als auch die energetischen Flüsse.¹

Bei der Erfüllung des Nullten Hauptsatzes helfen unter anderem das Aufstellen von Jahreszielen. Das Unternehmen im Zustand des zielerfüllten Ergebnisses ist warm. Bis zum Ziel wird Kraft zur Energieerzeugung von anderer Seite benötigt.
Erster Hauptsatz

„Ist ein System nach außen hin thermisch isoliert („abgeschlossenes System“), so bleibt die innere Energie des Systems erhalten. Wird einem System Arbeit oder Wärme zugeführt, so erhalten die entsprechenden Mengen üblicherweise ein positives, andernfalls ein negatives Vorzeichen.“

In der Selbstständigkeit zeigen sich Energieformen als Disziplin, Wille, Kreativität bei Lösungsfindungen und Durchhaltevermögen des Unternehmers. Welche Aktivitäten benötigt das Unternehmen, damit es zu einem Ausgleich zwischen dem Ziel und dem tatsächlichen Unternehmenserfolg kommt? Wie sieht der betriebswirtschaftliche Masterplan für das kommende Geschäftsjahr aus? Was unternimmt der Selbstständige für sich (und ggfs. für seine Mitarbeitenden), um die Energie im Unternehmen zu erhalten oder zu steigern?

Zur Messung der unternehmerischen Lebensenergie helfen KPI, Key Performance Indicators. Gemeint sind Kennzahlen, die sich sowohl nach betriebswirtschaftlichen Größen als auch nach individuellen Werten richten. Obwohl sie einen Einfluss auf den nachhaltigen Erfolg ausüben, werden individuelle Werte häufig nur oberflächlich betrachtet oder geraten ganz in Vergessenheit. Zu diesen Werten zählen beispielsweise:

- ▶ Spaßfaktor: Wie groß ist der Spaß an dem, was getan wird?
- ▶ Kreativitätsfaktor: Wann, wie und wie häufig kann ich meine Kreativität in mein professionelles Tun einfließen lassen? Genügt mir das, benötige ich mehr oder weniger Freiräume?
- ▶ Achtsamkeitsfaktor: Fallen vor lauter Arbeit noch Kleinigkeiten auf? Beispielsweise ein freundliches Lächeln in der Umgebung, die Blüte im Asphalt, ein Dankeschön.

- ▶ Erholungsfaktor: Wie häufig finde ich Zeit für mich, für meine Familie und Freunde? Wie oft gönne ich meinem Gehirn und meinem Körper Erholung?

Die Ausgewogenheit zwischen inneren, bewussten wie unbewussten Bedürfnissen und äußeren Anforderungen ist Voraussetzung dafür, dass der Selbstständige auf Dauer sein Unternehmen am Leben erhalten kann.

Zweiter Hauptsatz

„Wärme geht niemals von selbst von einem Körper niedriger Temperatur zu einem Körper höherer Temperatur über.“

Viele Selbstständige stellen sich und ihre Energie nahezu ständig ihrem Unternehmen zur Verfügung. Die Antwort auf die Frage nach dem Wofür? findet sich in der jeweils individuellen Biographie. Bleiben die inneren Faktoren unbewusst und unbeachtet, dann kann das zum finanziellen Bankrott des Unternehmers oder zu psychosomatischen Störungen beim Unternehmer führen.

Folgend ein paar Gedankenimpulse, die beim Erhalt der „inneren“ Energie unterstützen sollen:

- ▶ **Psyche, Körper und Kommunikation**
Z. B.: Wie nehme ich mich wahr?
Wie reagieren meine Psyche und mein Körper (Soma) in Stress-Situationen?
Was macht mir Angst – was Freude?
Wie gehe ich mit meiner Angst um?
Wie wichtig sind mir Kontrolle und Vertrauen?
Wie kommuniziere ich mit mir und in sozialen Systemen?
Wie spreche ich? Über Aussagen wie „ich muss ...“ mache ich mir unbewusst mehr Druck, welche Formulierungsalternativen habe ich?
Wie häufig setze ich meinen Fokus auf das, was ich vermeiden möchte? (Aussagen mit „nicht ...“)
Wann lenke ich durch die Beschreibung „man“ von mir und dem für mich Wesentlichen ab? „Man“ beschreibt irgendjemanden. Da das unspezifisch ist, schwächt die Aussage im Gespräch die Bedeutung für andere. Je konkreter „ich“, „mich“ und „mir“ in den Sprachgebrauch einfließen, umso achtsamer nimmt das Umfeld den betreffenden Menschen wahr.
- ▶ **Innere Wertungen und ihre Quellen**
Innere Werte können Visionen und die Motivation in der Selbstständigkeit sowohl fördern als auch blockieren. Die Werte zeigen sich unter anderem in dem, wie wir reden, was wir über uns und andere denken, mit welchen Gefühlen wir handeln.
Wie häufig setzt das Kopfkino einen Riegel vor mögliche Handlungen?
In seiner „Anleitung zum unglücklich sein“ beschreibt Paul Watzlawick die Hammer-Geschichte und spiegelt damit dieses Phänomen in eindrücklicher Weise wider. [siehe: <http://kybkom.de/anleitung-zum-ungluecklich-sein/>]
- ▶ **Erkennen von Sinn, Ziel und Motivation des individuellen Handelns**
Selbstständigkeit bringt Vielseitigkeit mit sich. Die philosophische Frage, „Wer bin ich und wie viele?“, bekommt neue Perspektiven.

¹ Aus sich selbst Kraft gewinnen ist für Einzelunternehmen beispielsweise mit viralem Marketing möglich.

Zur Beschäftigung mit der Selbstständigkeit sollten mögliche Rollenkollisionen gehören. Den eigenen Standpunkt in diesen Rollen und den damit verbundenen Konflikten finden, stellt ein wichtiges Erfolgskriterium in der Selbstständigkeit dar.

► **Der Masterplan**

Je konkreter das innere Bild des Zieles und das damit verbundene Gefühl, umso leichter lässt sich ein Masterplan entwickeln. Zwischenschritte gestalten den Weg einfacher. Die Einhaltung an selbst gemachte Zeitfenster und das Korrigieren der Planschritte bei Herausforderungen ermöglichen Flexibilität.

Netzwerke, in denen die Möglichkeit besteht, Fachwissen zu präsentieren, können ungeahnte Kräfte entfalten. Vergleichbar sind Gemeinschaften, die sich gegenseitig unterstützen und Mentoren, die ihre Erfahrung und ihr Wissen zur Verfügung stellen.

Fazit

Das Fundament jeder Selbstständigkeit besteht sowohl aus der Geschäftsidee, dem Willen, dem Gefühl in der angestrebten Zielerfüllung, dem Durchhaltevermögen des Selbstständigen als auch in der Bereitschaft zur kritischen Selbstreflexion. Werden Rückschläge als Chancen verstanden und Risiken zu Herausforderungen, dann können sich die Betroffenen wie Helikopter aus solch einer schwierigen Situation erheben. Wer alles von oben betrachtet, kreative Lösungen für unüberwindlich scheinende Aufgaben findet, den Lösungsweg mit der notwendigen Flexibilität und Zielorientierung geht, dem stehen mehr als eine Erfolgstür offen.

AKOM *leben*