

Keine Angst!

Business-Coaching |
Strategie zum positiven Umgang mit Veränderungen





Foto: Pixabay.com

Dr. Kerstin Gernig

Menschen neigen dazu, sich ständig Sorgen zu machen. Sie haben Angst, ihren Arbeitsplatz zu verlieren. Sie haben Angst verlassen zu werden. Sie haben Angst, schwer krank zu werden. Sie haben Angst vor Veränderungen. Wer sich seinen Ängsten stellt, kann sie ins Boot holen und wer vor großen Veränderungen in seinem Leben steht, muss sich seinen Ängsten stellen.

Wie können wir die Angst vor großen Veränderungen ins Positive umwandeln?

Angst hat eine wichtige Funktion in unserem Leben: Sie soll uns davor schützen, uns in Todes- oder Lebensgefahr zu begeben. Es ist interessant, dass die Begriffe Todes- und Lebensgefahr die gleiche Bedeutung haben an der Schnittstelle von Leben und Tod. Nur wenige Dinge sind in unserem Leben wirklich lebensgefährlich.

Wichtig zu wissen ist, dass wir Menschen uns in drei Zonen bewegen: der Komfortzone, der Risikozone und der Panikzone.

In der Komfortzone befinden Sie sich gerade, während Sie diesen Text lesen. Sie sitzen im Warmen, leiden vermutlich nicht an Hunger, sind ausgeschlafen, fühlen sich hoffentlich gesund

➔ Dr. Kerstin Gernig

hat als Hochschuldozentin, Geschäftsführerin und Chefredakteurin gearbeitet, bevor sie sich 2011 als Business-Coach für Neuanfänge in der Lebensmittelebene selbstständig gemacht hat. Sie ist Beirätin in Berliner Startups, Trend-Expertin bei N24, Professional Speaker der German Speakers Association, LaborX-Moderatorin bei Professor Faltn und Dozentin in der School of Life Berlin.



Kontakt: www.kerstingernig.de

und kümmern sich als Leser von „healthstyle“ sogar um Fragen der Gesundheit. Wenn die Grundbedürfnisse Hunger, Durst und Schutz befriedigt sind, geht es uns gut. Dieses Wohlbefinden ist die existentielle Basis, auf der wir unser Leben aufbauen.

Bei Veränderungen verlassen wir jedoch vertraute Routinen und begeben uns in ein gewisses Risiko. Jede Veränderung bedeutet Neuland und stellt damit Stress fürs Gehirn dar. Unser Gehirn liebt Routinen, da es dann nicht so viel denken muss. Es ist aber dafür konzipiert, bei Veränderungen gedanklich zu antizipieren, worauf wir uns vorbereiten müssen. Und Angst ist immer ein Alarmzeichen, dass wir etwas tun müssen, um uns wieder in Sicherheit zu bringen.

Deshalb bereite ich meine Coachingklienten, die einen Neuanfang in der Lebensmittelebene wagen, auch darauf vor, mit ihrer Angst umgehen zu lernen. Das geschieht in fünf Stufen:

1. Schritt: Ängste bewusst machen

Es ist extrem wichtig, dass man sich seine Ängste bewusst macht. Tut man das nicht, dreht man in Gedankenspiralen, aus denen man nicht mehr herauskommt. Ich bin fest davon über-

zeugt, dass unsere Gesellschaft ganz anders – und zwar besser – aussehen würde, wenn wir alle offener mit unseren Ängsten umgehen würden. Denn wir sind alle – wenn auch in unterschiedlichem Ausmaß – von der Urangst des Verlassenwerdens, der Vereinsamung, der Verarmung, der Not getrieben.

2. Schritt: Ängste benennen

Wer seine Ängste erkennt, kann sie benennen. Und das ist bereits der nächste Schritt, um ihrer Herr zu werden. Ängste lassen sich beherrschen. Wovor haben wir Angst? Wir haben Angst vor dem Unbekannten: was wir noch nicht fassen können, was wir nicht beherrschen, was uns ohnmächtig macht. Um aus der Ohnmacht in die Macht zu kommen, ist es wichtig, genau zu benennen, wovor wir Angst haben. Wer sagt: Ich habe Angst, wenn ich meine Stelle kündige, meine Miete nicht mehr bezahlen zu können... der hat auch schon die Lösung. Und die lautet: Was muss ich tun, um meine Miete weiterhin bezahlen zu können, auch wenn ich kein festes Gehalt mehr von meinem Ex-Arbeitgeber beziehe? Es gibt unzählige Möglichkeiten auf dieser Welt, Geld zu verdienen, und es gibt unzählige andere Arbeitgeber als der, bei dem man gerade ist.

3. Schritt: Konkreter Schritteplan

Wer seine Ängste konkret benennt, kann sich von ihnen am besten trennen, indem er einen konkreten Schritteplan aufstellt. Das mache ich täglich mit meinen Klienten. Stellen Sie sich vor, Sie kündigen eine Stelle, weil Sie sich selbstständig machen wollen. Dann folgt häufig auf die erste Euphorie der vielen Geschäftsideen die Ernüchterung oder auch die Angst, ob man damit überhaupt Geld verdienen kann.

Da in unserer Gesellschaft nur 10% der arbeitnehmenden Bevölkerung selbstständig sind, werden Sie von 9 von 10 Menschen mit deren Ängsten konfrontieren, wenn Sie von Ihrer Idee berichten, sich selbstständig zu machen. (Tipp: Sollten Sie sich selbstständig machen, umgeben Sie sich mit Gleichgesinnten: mit Menschen, die schon da sind, wo Sie hinwollen; mit Menschen, die Sie bei Ihrem Vorhaben unterstützen; mit Menschen, die den Weg gegangen sind, den Sie noch vor sich haben.)

Psychologisch extrem spannend ist, was passiert, wenn wir uns mutig auf den Weg der Veränderung begeben.

4. Schritt: Kalkuliertes Risiko

Wir starten euphorisch, denn jedem Anfang wohnt ein Zauber inne. Wir lieben das Abenteuer, solange es uns nicht gefährlich wird. Der klassische Komfortzonenbewohner macht eine Afrika-Safari und trinkt in der Wüste angesichts der Löwen einen Amara. Der echte Abenteuerer – wie der Dokumentarfilmer Andreas Kieling – nähert sich den Löwen mit der Kamera und begibt sich dabei in ein (kalkuliertes) Risiko. Denn auch Kieling will nicht sterben. Deshalb studiert er die Gefahren vorher, um zu wissen, wie er mit ihnen umgehen kann.

Wer sich weiterentwickeln möchte oder Neues wagen will, muss die Bereitschaft mitbringen, in ein kalkuliertes Risiko zu gehen. Ich sage ganz bewusst, kalkuliertes Risiko, da die Panikzone auf jeden Fall zu vermeiden ist. Und ich weiß, wovon ich spreche, denn ich habe mich als klassische Risikozonenbewohnerin – ich

Anzeige

liebe Neuland und Weiterentwicklung – schon mehrfach in meinem Leben in der Panikzone befunden, einmal als Paraglipilotin in einer Situation, die ich nicht mehr unter Kontrolle hatte. Und ich kann nur sagen: das will man kein zweites Mal erleben, wenn man es überlebt hat.

5. Schritt: Brücken bauen

Dann tauchen nämlich die ersten Schwierigkeiten, Hindernisse, Hürden und Probleme auf. Und jetzt wird es spannend. Denn es gibt auch hier zwei Reaktionsmöglichkeiten. Entweder stellt man sich den Herausforderungen und fragt sich wieder und wieder: Was muss ich tun, um die Herausforderung zu meistern? Oder aber man dreht sich um und will schnell in die alte, vertraute Welt zurück. Dafür muss man sich nicht schämen. Das ist normal. So ticken wir Menschen eben. Macht man sich jedoch bewusst, dass der Rückzieher mit genau diesen Mechanismen zusammenhängt, kann man sich ein

Geländer und ein Netz mit doppeltem Boden über den reißenden Fluss mit den Ungeheuern bauen, um sicher vom einen zum anderen Ufer zu kommen.

Wie kann ich meine Ziele umsetzen?

Wer sich nicht einschüchtern lassen möchte von den Widrigkeiten des Lebens, sondern seinen Mut nutzen und entwickeln will, der schaut, was er aus eigener Kraft stemmen kann und wobei er oder sie Unterstützung braucht. Ich bin Brückenbauerin für meine Klienten, die sich in der Lebensmitte selbstständig machen. Ich baue mit ihnen gemeinsam eine Brücke, damit sie sicher von A nach B kommen. Diese Brücke besteht in meinem Business Coaching aus sieben Schritten, die sich in hunderten von Coachingprozessen bewährt haben:

1. Stärkenprofil

Zuerst erstelle ich ein Stärkenprofil mit meinen Klienten. Die meisten Menschen sind sich ihrer Stärken nicht bewusst. Denn die Stärken sind all die Dinge, die ihnen leicht fallen, die ihnen Spaß machen, für die sie sich nicht anstrengen müssen, bei denen sie die Zeit vergessen. Die meisten Menschen halten ihre Stärken für normal. Das sind sie für denjenigen, der sie besitzt, aber eben nicht für die anderen.

Wer in Resonanz mit seinen Stärken gründet, hat seine maximale Energie zur Verfügung.

Außerdem dient mir das Stärkenprofil dazu, meine Coachingklienten kennenzulernen. Denn jeder Mensch ist einzigartig mit seinen Stärken, Fähigkeiten, Potentialen, Träumen, Wünschen oder auch Zielen.

Anzeige

Kongress

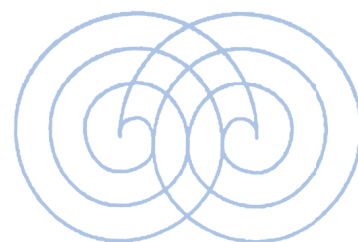
2020 EnergieMedizin DGEIM

Deutsche Gesellschaft für Energie-
und InformationsMedizin e.V.
energy medicine

Vorträge mit
Fachausstellung

Kongress EnergieMedizin *energy medicine*

Samstag und Sonntag
16. und 17. Mai 2020
Print Media Academy
in Heidelberg



Teilnehmer-und Ausstellernmeldung sowie Programm unter: www.dgeim.de



*Bei der Landesärztekammer
Baden-Württemberg zur
zertifizierten Fortbildung
beantragt.

2. Visionscollage

Nach dem Stärkenprofil entwickeln die Klienten eine Visionscollage mit Bildern. In Bildern steckt eine unglaubliche Kraft und in einer Visionscollage steckt Magie.

Warum? Weil unser Unterbewusstsein in Bildern denkt. Wenn ich jetzt zu Ihnen sage: Stellen Sie sich jetzt keinen weißen Elefanten vor. Dann können Sie nicht anders, als sich einen weißen Elefanten vorzustellen. Deshalb vermeiden Sie Negationen und formulieren Sie alles positiv, was Sie wirklich erreichen wollen.

Aber Vorsicht vor Risiken und Nebenwirkungen: Wenn Götter die Menschen strafen wollen, erhören sie ihre Wünsche.

Meine Klienten bestätigen mir immer wieder die Magie der Bilder.

Wer genau weiß, wo er hinwill, findet auch Wege, um dort hinzukommen.

Wer jedoch immer nur im Klagemodus verharrt und denkt, dass er da, wo er gerade ist, nur wegwill, der bleibt oft in der Problemtrance hängen. Es ist alles da, was wir brauchen. Wir müssen nur manchmal die Perspektive verändern, um das auch wahrzunehmen. Der Kopf ist rund, damit das Denken seine Richtung verändern kann!

3. Geschäftsidee

Im dritten Schritt entwickle ich mit meinen Klienten eine Geschäftsidee und mache den sogenannten Proof of Concept. Wenn Menschen zu mir kommen und sagen, dass sie tausend Ideen haben, dann bin ich extrem geschult darin, die zwei bis drei Ideen herauszufiltern, die sich wirklich für ein Geschäftsmodell eignen. Dabei habe ich immer schon im Blick, welche Idee zum Stärkenprofil eines Menschen und zu seiner Lebensvision

passt. Der Proof of Concept dient dazu, herauszufinden, ob die Idee auch Marktpotential hat. Ideen habe viele. Ideen, aus denen sich eine Geschäftsidee machen lässt, wenige. Und Ideen, die wirklich genial sind, haben nur ganz wenige Menschen.

4. Alleinstellungsmerkmal

Im vierten Schritt geht es um das Alleinstellungsmerkmal. Wir leben in den besten aller möglichen Zeiten, um uns selbstständig zu machen, da wir innerhalb kürzester Zeit eine großartige Reichweite und damit Sichtbarkeit am Markt für unser Angebot entwickeln können. Die Digitalisierung und die sozialen Medien sind Reichweitenmedien und mit einem sogenannten Long-Tail-Marketing kann man auch für Nischenangebote eine grandiose Reichweite aufbauen.

Ein Beispiel dazu aus meinem Buch „Werde, was du kannst! Wie man ein ungewöhnlicher Unternehmer wird“, um das etwas anschaulicher zu machen. Ich war für mein Buch zwei Jahre lang unterwegs, von Berlin bis nach Sri Lanka, auf der Suche nach ungewöhnlichen Unternehmern, denen man ja nicht an jeder Straßenecke begegnet. Auf Sri Lanka habe ich Alfons Stücke porträtiert, der in Deutschland alles aufgegeben hat – Haus, Hof, Arbeit, Familie –, um mitten im Regenwald auf Sri Lanka drei traumhafte Lodges aus eigener Kraft aufzubauen. Die Lodges sind so abgelegen, dass man dort nur mit einem Tuk Tuk hinkommt. Wie schafft man es, mitten im Regenwald das ganze Jahr über ausgebucht zu sein? Dank Long-Tail-Marketing und Nischenpositionierung mit einem guten Alleinstellungsmerkmal. Und wie das geht, das vermittele ich. Jeder Mensch zieht an, was er ausstrahlt. Deshalb lohnt es sich, am eigenen Alleinstellungsmerkmal zu arbeiten, wenn man seinen individuellen Fußabdruck auf dieser Welt hinterlassen möchte.

Anzeige

45.  INTERBIOLOGICA

NATURHEILKUNDEKONGRESS DER MITTE
DES HESSISCHEN HEILPRAKTIKERVERBANDES E.V.

„Kraftquelle Naturheilkunde“
Regeneration statt Degeneration

21./22. März 2020

Rhein-Main Congresscenter Wiesbaden
Friedrich-Ebert-Allee 1, 65185 Wiesbaden

Mehr zu den interessanten Vorträgen, Workshops und der Fachaussstellung unter www.interbiologica.de

Organisations- und Informationsbüro:
Hessisches Fachseminar für Naturheilkunde e.V.

Frankfurter Straße 13 A
65239 Hochheim/Main

Telefon: 06146-9099043
E-Mail: hfs.ev@t-online.de

5. Kundenavatar

Im fünften Schritt erarbeiten wir den Kundenavatar, das heißt die Person, mit der jemand zusammenarbeiten möchte, weil diese Menschen gut zur eigenen Person und zum eigenen Angebot passen.

Wir harmonisieren nicht mit allen Menschen und unsere Angebote sind auch niemals für alle Menschen gedacht.

Stellen Sie sich vor, Sie sind Feuerwehrmann. Können Sie sich ein Alleinstellungsmerkmal für Feuerwehrmänner vorstellen? Ein Feuerwehrmann wird immer dann gerufen, wenn es brennt. Und nun stellen Sie sich vor, was passiert, wenn sich ein Feuerwehrmann auf brennende Ölquellen spezialisiert. Dann wird er vielleicht nicht so oft gerufen, aber wenn es brennt und innerhalb von Sekunden Millionen verbrennen, kann er für seine Schadensbekämpfung auch andere Preise aufrufen. Nur, wer einen oder auch mehrere klare Kundenavatare hat, weiß auch, wo er sie findet und wie er sie ansprechen muss, damit sie zu Kunden werden.

6. Website: automatische Kundengewinnung

Im sechsten Schritt erkläre ich, wie eine konvertierende Website aussieht, das heißt eine Homepage, auf der aus Besuchern automatisch Kunden werden. Damit erspare ich meinen Klienten heute meinen eigenen leidvollen und auch kostspieligen Weg, innerhalb von vier Jahren vier Websites zu erstellen. Denn meine Lernkurve auf dem Weg zur digitalen Expertin war in den letzten sieben Jahren steil. Damit aus Besuchern Kunden werden, muss man die psychologischen Kaufmechanismen bei Menschen kennen, sieben Kontaktpunkte zum Kunden aufbauen und die digitalstrategischen Mechanismen kennen, wie eine Website zur automatischen Kundengewinnung führt.

7. Marketingstrategieberatung

Last but not least mache ich im siebten Schritt eine Online-Offline-Marketingstrategieberatung, bei der ich wieder in Resonanz mit dem Stärkenprofil eines Menschen schaue, was er oder sie richtig gern macht. Denn zu Beginn einer Unternehmensgründung arbeitet der Unternehmer nur zu 50% in seinem Kernbusiness und zu 50% in der Vermarktung seines Angebots. Was nutzt das beste Angebot, wenn niemand weiß, dass es das gibt?!

Wer heute eine smarte Online-Offline-Marketingstrategie entwickelt, kann mit einer exzellenten Positionierung am Markt nach ein bis drei Jahren automatisiert Kunden gewinnen. Ich kann aus eigener Erfahrung nur sagen, dass der Punkt, an dem Push- in Pull-Marketing umschlägt, großartig ist. Dann muss man nicht mehr permanent winken, um wahrgenommen zu werden, sondern Menschen googlen und finden einen – so wie die Redakteurin, die mich für diesen Beitrag angefragt hat oder wie die Frau, die mich vor zwei Wochen am Flughafen in München angesprochen hat, ob sie mich einmal ansprechen dürfe und ob ich nicht die Frau Dr. Gernig sei. Als ich das bejahe und frage, woher wir uns kennen, sagt sie, dass sie einen Vortrag von mir – vor sieben Jahren – gehört hat und seitdem meine Inspirationen liest. Sie gehört damit zu einem der tausenden Leser meines Newsletters über ungewöhnliche Unternehmer und ungewöhnliche Unternehmerinnen.

Wie finde ich Struktur und Klarheit für mich und meinen Berufsweg in diesen unsicheren Zeiten?

Das ist eine gute Frage. Denn wir leben tatsächlich in extrem volatilen Zeiten. Die sogenannte sichere Festanstellung ist alles andere als sicher. Ganze Branchen wie die Bankenbranche stehen vor Entlassungswellen. Wir erleben Umstrukturierungen gigantischen Ausmaßes durch die Digitalisierung.

Und wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit.

Deshalb ist es extrem wichtig, sich auf seine Stärken zu besinnen und zu wissen, welche Potentiale man darüber hinaus noch entfalten möchte. Denn auch wenn das Gehirn Routinen liebt, ist es doch zu Höchstleistungen in der Lage. Und dazu gehört eben auch, sich vom ersten bis zum letzten Atemzug weiterentwickeln und Neues lernen zu können.

Finde heraus, was du liebst, mache dich damit selbstständig und du musst nie wieder (hart) arbeiten. Ich liebe meine Arbeit, habe meinen Traumberuf und darf täglich sagen: „Wir nennen es Arbeit.“

healthstyle 

Wie kann ich mein Potential entdecken?

Wer noch auf der Suche nach seinem Potential ist, der kann gemeinsam mit einem Coach ein Stärkenprofil erstellen. Da es nicht einfach ist, wenn man selbst keine Coachinausbildung gemacht hat, den geeigneten Coach bei circa 6.000 Coaches am Markt für sich zu finden, biete ich eine Experten-Checkliste zur Auswahl eines geeigneten Coaches auf meiner Website zum kostenfreien Download an: https://www.kerstingernig.de/check_coach/