

Guido Ernst Hannig

„Single-Unternehmer brauchen Beziehungen“

Berufungs-Sog durch Netzwerken

Obwohl viele Menschen gerade in der Selbstständigkeit ihre Berufung sehen, möchten sich das Glück und der Erfolg nicht einstellen. Das dürfte der Grund dafür sein, dass viele berufene Unternehmer an die Rückkehr in das sichere Angestelltendasein denken. Besonders deutlich erleben manche diesen inneren Konflikt durch die momentane Wirtschafts- und Finanzkrise. Wer davon betroffen ist, hat die Wahl: entweder er resigniert und sieht die Felle davon schwimmen. Oder aber er nutzt die Krise als Chance für eine Standortbestimmung.

Gerade wenn das Geschäft nicht mehr oder noch nicht anläuft, fühlen sich Alleinunternehmer an die Schattenseiten des Single-Daseins erinnert. Einsamkeit und fehlender Austausch mit anderen Menschen nagen am Selbstvertrauen. Manch einer spielt vielleicht schon länger mit dem Gedanken, aus der Starre auszubrechen und wieder das Heft in die Hand zu nehmen. Positive Gedanken und ein Klima des Wohlfühlens sind die besten Voraussetzungen für den Stimmungsumschwung. Und jeder wird bestätigen, dass ein Beziehungsnetzwerk hier sehr gut helfen kann. Doch bisher blieb es vielleicht beim Grübeln, denn ein ‚Ja‘ zu einer Kurskorrektur erfordert mitunter unbehagliche Erneuerungsprozesse.

Single-Dasein im Beruf

Viele Freiberufler entscheiden sich erst nach einer langen Zeit im Angestelltenverhältnis für das Unternehmerwagnis. Die wiedergewonnene Freiheit, die Unabhängigkeit von den Vorgaben starrer Hierarchien und die Gestaltungsspielräume sind häufig genannte Beweggründe, die Sicherheit und das Netz von sozialen Kontakten zu verlassen. Einer an Euphorie grenzenden Erleichterung folgt für manchen Gründer ein dramatisch tiefer Fall. Viele spüren nach einer gewissen Weile, wie wichtig der damalige Austausch mit Kollegen und die festen Kontaktrituale in den Firmen waren. „Dass ich so schnell noch mal in eine emotionale Krisensituation geraten könnte, hatte ich nach der beruflichen Veränderung nicht geahnt“, erzählte Jutta S. Als Führungskraft war sie über ein Jahrzehnt lang erfolgreich tätig, nachdem sie ihr Betriebswirtschaftstudium mit einem Prädikatsexamen abgeschlossen hatte. Als sich ihre Fragen nach Berufung und Lebenssinn mehrten, begann eine über viele Jahre andauernde Suche, die in einer Ausbildung zur Feng-Shui-Beraterin mündete. Um ihr berufliches Ziel vorzubereiten und Zeit für ihre Ausbildung zu gewinnen, wechselte sie in eine andere Abteilung, um dort in einer Teilzeitposition zu arbeiten. In ihrem neuen Job konnte sie als Teilzeitkraft nicht mehr die Bindkraft zu ihren neuen Kollegen aufbauen.

Gedanklich war sie bereits mit ihrer Unternehmerperspektive verbunden. „De facto war ich in meiner Berufung angekommen, glaubte an sie, lebte sie schon und fühlte mich trotzdem zu Beginn die meiste Zeit sehr einsam. Die Einsamkeit reduzierte mit der Zeit meinen Schwung.“ Wie Jutta geht es vielen Freiberuflern, noch stärker erleben das meistens diejenigen, die gleich in die hauptberufliche Selbstständigkeit wechseln. Durch den Start in das ungewohnte berufliche Umfeld des „Einzelkämpfers“ ordnet sich das soziale Umfeld neu.

Das Gefühl, auf einmal alleine zurechtzukommen zu müssen, kann Sorgen und Stress auslösen.

Das Hochgefühl der Erneuerung weicht einer Traurigkeit. Fehlende emotionale Bindungen und mangelnde menschliche Geborgenheit können sich tatsächlich zu einem großen Energiekiller ausweiten und den Erfolg des Unternehmers gefährden. Was also konkret tun, bevor ein Teufelskreis aus negativen Gedanken und unguuten Gefühlen die junge Blüte des Jungunternehmers auffrisst?

Die erste Berufung ist Beziehung

Nicht erst seit dem Bestseller von Rhonda Byrne (The Secret – Das Geheimnis) wissen wir: Für die Erfüllung unserer Wünsche, für das Gelingen einer Berufung sind gute Gefühle von großer Bedeutung. Die Wechselwirkung von Gelingen und gutem Fühlen ist an das Denken und das Tun geknüpft. Wir müssen somit an die Aktivitäten denken, die den Gefühls Haushalt verbessern helfen. Hier liegt aus meiner Sicht der entscheidende Lösungsansatz, den der durchaus modern gewordene Netzwerkgedanke bietet. Erst wenn es gelingt, den Netzwerkgedanken vom Marketingaspekt, von Aspekten der Nützlichkeit oder des Wettbewerbs zu lösen, kann Entlastung und Geborgenheit entstehen.

Reines Netzwerk zielt also letztendlich auf einen Gedanken der Freundschaft im beruflich-persönlichen Kontext.

Auch Jutta erlebte das: „Während der Coaching-Sitzungen sprachen wir erstmals über den Vorteil von Netzwerkfreundschaften. Es dauerte ein wenig, bis ich dazu meinen inneren Schweinehund überwand. Kurze Zeit später nahm ich an meinem ersten Netzwerkfrühstück mit anderen selbstständigen Freiberuflern teil. Schon während ich mich pro-aktiv nach Unterstützung umschaute, beruhigten sich meine Nerven. Durch die Gespräche fühlte ich mich nicht mehr mit meinen Themen isoliert. Für mich war es emotional wichtig, jemanden zu haben, der mir zuhörte und mir auch Zuspruch gab, wenn mich mal der Mut verließ.“ Um Ihre Berufung zu manifestieren, sollten Sie sich gut fühlen. Der Mensch ist ein soziales Wesen und fühlt sich auch als Unternehmer erst dann richtig wohl, wenn er durch wohlgesinnte Menschen ehrliche Wertschätzung erhält.

Eines der wohlthuendsten Gefühle wird durch die Erfahrung ausgelöst, dass das berufliche Tun auf Anerkennung stößt.

Und zusätzlich wirkt die Erfahrung befreiend schlechthin, dass man mit seinen Neigungen und Gefühlen beim Netzwerkpartner angenommen ist, dass man sich auch über die Schattenseiten der beruflichen Aufgabe austauschen kann.

Beziehungskompetenz ist erlernbar

Neben dem Fehlen von Kapital sind unzulängliche Marketingaktivitäten ein häufig anzutreffender Grund für ökonomische Schwierigkeiten, in denen sich Freiberufler befinden. Marketing und Netzwerkarbeit haben gemeinsam, dass ihr Erfolg mit der Entwicklung von nachhaltiger Kontaktfreude steht oder fällt. Die Kontaktanbahnung und die Beziehungspflege sind für introvertierte Menschen stets eine große Herausforderung. Innere

„Denn wo zwei oder drei in meinem Namen versammelt sind ...“ – Matthäus 18,20



Guido Ernst Hannig

ist Gründungsberater, Berufsscoach und Buchautor. Als Diplom-Betriebswirt arbeitete er viele Jahre als Fachmanager in Unternehmen der Finanzbranche. Er absolvierte ein Fernstudium in Theologie und Ausbildungen zum ganzheitlichen Coach, in systemischer Transaktionsanalyse und in der Seelsorge.

Kontakt:

www.der-spirituelle-berufsscoach.de

Stimmen werden manchmal laut, sprechen von „Klinkenputzen“ und sabotieren jeden Lösungsansatz. Doch wer kennt unter den Extrovertierten den so genannten „Schweinehund“ nicht? Selbst ganz aufgeschlossenen Unternehmern begegnet er nicht selten mit dem Appell: „Wasch mir den Pelz, aber mach mich nicht nass!“ Tatsächlich liegt die Lösung in dem Besuch einer Entwicklungsschule, die auf eine Revision von Verhaltens- und Glaubensmustern zielt und zur Annahme des lebenslänglichen Lernens führt. Netzwerken ist am Anfang harte Arbeit, und Netzwerkaktivitäten sind Teil Ihrer Arbeitszeit. Das gilt ebenso für eine Visitenkartenparty, ein Erfolgsteam oder ein Kollegenfrühstück. Professionelle Netzwerker verbringen viel Zeit mit Meetings, Seminaren und Veranstaltungen. Eine scharfe Trennung zwischen Berufs- und Privatleben verschwindet. Stattdessen begleitet der Partner oder die Partnerin den Freiberufler zu einer Messe oder zu einem Vortrag – Termine, die jetzt immer häufiger im Terminkalender erscheinen. Erfolgreiche Netzwerker planen Zeiten für die Vertiefung von interessanten Kontakten in ihre Zeitplanung mit ein. Sie geben der Pflege ihrer Beziehungen eine hohe Priorität.

Berufungs-Sog manifestiert Erfolg

Mit der Freude an Beziehungen und der geduldigen Entwicklung von Kommunikationskompetenz schaffen Sie eine wichtige Voraussetzung für den Berufungs-Sog. Dieser füllt die Welt des Marketings mit Sinn. Denn er verbindet spirituelles Denken, Berufung, Begeisterung und Business mit dem Ziel von Erfolg und Glück. Durch das Teilen einer Berufung mit anderen Menschen wird die eigene berufliche Vision klarer.

Mit der Unterstützung von Bezugspersonen lässt sich eine Berufung verwirklichen.

Nur durch die Verbindung von aufbauenden Gedanken mit guten Gefühlen lernen Sie auf die Kräfte des Universums zu vertrauen. Fast automatisch können die Schritte zur erfolgreichen Umsetzung der Berufung getätigt werden. Wer sich auf das Netzwerk einlässt, schärft seine Dienstleistungsmentalität und beginnt, mit den Augen der Kunden zu sehen. Somit ist das Netzwerk eine Startchance, die Berufung kundenorientiert zu leben. Gleichzeitig sieht man, wie es andere erfahrene Berufene in einem Netzwerk machen. Denn den Wert der eigenen Berufung bestimmt man nicht alleine. Ein Netzwerk ist ein Zusammenwirken von Menschen, die das fehlerfreundliche Lernen in ihr Denken verankern. Durch konsequentes Üben wird die eigene Berufung sichtbar und die Worte von George Eliot glaubwürdig: „Es ist nie zu spät, das zu werden, was wir wirklich sind.“



Literaturhinweise

Guido Ernst Hannig: Lebe Deine wirkliche Berufung. Silberschnur Verlag 2010

Die Deutschen Heilpraktikerverbände



Heilpraktikertage Essen 2010

**17. und 18. April
Congress Center Essen**



25 Vorträge, Intensiv-Seminare und eine umfangreiche Fachausstellung erwarten Sie.

Wir freuen uns darauf, Sie zu begrüßen!

Organisation/Info:

Kongressorganisation

Ernst-Grote-Str. 13 – 30916 Isernhagen
Telefon (06187)990603 Fax (06187) 9928075

e-mail: heilpraktikertage.essen@ddh-online.de
www.ddh-online.de