

DAS WORKBOOK ZUM SELBSTCOACHING

MEHR ÜBER SICH, GELD UND RISIKO ERFAHREN

Das Workbook ist eine Sammlung der wichtigsten Fragen aus dem gesamten Buch, die Ihnen hier gebündelt und ergänzt noch einmal zur Verfügung gestellt werden. Als Unternehmer, Manager oder Fachkraft können Ihnen diese Fragen als Selbstcoachingprogramm dienen. Berater oder Coaches lade ich ein, passend zu den Fragestellungen Ihrer Kunden einzelne Aspekte auszuwählen. Wir, das Buch und seine Experten, freuen uns darauf – als Quelle für Ihre Aktivitäten – genannt zu werden.

UNTERNEHMEN, GELD UND RISIKO

DIE ROLLEN IN IHREM UNTERNEHMEN

DIE QUELLE

Wer ist die Quelle im Sinne von Peter Koenig (► Kap. 1) in Ihrem Unternehmen?

IHRE ROLLE HEUTE

Welche Rolle nehmen Sie in Ihrem Unternehmen ein (► Kap. 1)? Sind Sie der Unternehmer, die Unternehmerin, sind Sie Manager oder Managerin oder sind Sie Fachkraft?

Nehmen Sie diese Rolle voller Überzeugung ein? Wenn ja, was trägt dazu bei?

Wenn nein, was hält Sie davon ab, Ihre Rolle mit voller Überzeugung auszufüllen oder in eine andere Rolle zu wechseln, die Ihnen mehr entspricht?

DIE ROLLENVERTEILUNG IN IHREM UNTERNEHMEN

Wer übernimmt die anderen Rollen? Ist die Verteilung der Rollen in Ihrem Unternehmen klar?

IHR NACHFOLGER

Die grundlegende Aufgabe des Unternehmers ist es, bleibende Werte zu schaffen. Der Unternehmer braucht einen Nachfolger. Schon früh sollten Sie sich mit dem Gedanken befassen: Wer könnte mein Nachfolger bzw. meine Nachfolgerin werden? Wenn Sie diese Person noch nicht kennen, versuchen Sie eine Beschreibung aus der Phantasie:

Was verändert sich in Ihrem Alltag, wenn Sie sich auf Ihren Nachfolger konzentrieren?

ENTWICKLUNGSPHASEN, GELD UND RISIKO

GRÜNDUNG UND GELD

Welche Personen waren an der Gründung Ihres Unternehmens mit Geld beteiligt (Bank, Partner, Familie, Investoren)?

Wie ist Ihre Beziehung zu diesen Personen heute? Welche Rolle spielt das Geld?

Welche Herausforderungen begegnen Ihnen in der Beziehung zu Personen heute?

VOM LEBENSWEG ZUM GELDWEG – DIE ERSTE FALLE MIT GELD

Ein Unternehmer startet sein Unternehmen mit einer Idee, einer Vision. Im Laufe der Entwicklung wächst das Unternehmen, die Mitarbeiterzahl und die Ausgaben steigen. Jetzt verhandelt er mit einem neuen Kunden. Dieser verlangt von ihm Produkte oder Dienstleistungen, die das Unternehmen eigentlich gar nicht erbringen kann. Der Unternehmer will das Geschäft nicht annehmen, er fühlt sich unwohl, er riecht Gefahr. Sein Verstand sagt ihm aber, dass er den neuen Mitarbeiter vielleicht nicht halten kann, wenn er das Geschäft verliert. Was tut er?

Auch wenn Sie diese Situation noch nicht erlebt haben – was würden Sie tun? Wenn Sie schon einmal in dieser Situation waren – erinnern Sie sich an damals. Welche Gedanken und Gefühle kamen auf? Wie haben Sie den inneren Dialog gemeistert? Welche Lösung haben Sie gefunden? Welche Rolle spielte Geld für Sie in der Situation?

HEUTIGE ENTWICKLUNGSPHASE IHRES UNTERNEHMENS

FCM-5-Phasen der Unternehmensentwicklung: Idee – Gründung – Wachstum – Stabilisierung – Wandel: In welcher Phase/welchen Phasen befindet sich Ihr Unternehmen aktuell? Welche charakteristischen Beobachtungen können Sie festhalten? Welche Fragen zu Ihrem Unternehmen bewegen Sie derzeit am stärksten? Was sagen Außenstehende?

RISIKO IN IHREM UNTERNEHMEN

Wie wird in Ihrem Unternehmen Risiko definiert?

Wie nehmen Sie und Ihre Mitarbeiter Risiko wahr?

GEHALTSYSTEM, MITARBEITERBETEILIGUNG UND HONORARE

Für Unternehmer, Manager und Fachkräfte:

Welches Gehalts- und Mitarbeiterbeteiligungssystem hat Ihr Unternehmen gewählt?

Wie wird das Risiko, das Ihr Unternehmen mit seinem Gehaltssystem eingegangen ist (und jedes Gehaltssystem birgt Risiken!), mit allen Entscheidern und Mitarbeitern diskutiert?

Für Coaches, Berater und andere Dienstleister:

Kennen Sie das Gehaltssystem des Unternehmens, mit dem Sie gerade arbeiten? Welchen Einfluss hat es auf das Coaching oder Ihre Beratung? Wie reflektiert sich Ihr Honorarmodell in diesem Gehaltssystem? Sind Sie als langjähriger Partner Ihres Kunden in das System sogar eingebunden?

IHRE BEZIEHUNG ZU RISIKO

RISIKO UND RISIKOBEREITSCHAFT

Sie haben in den vorangegangenen Kapiteln viel über Risiko und Risikobereitschaft gelesen. Nun können Sie Ihre Gedanken dazu noch einmal sammeln. Beginnen Sie mit Ihrer persönlichen Definition von Risiko.

Was ist Risiko für Sie?

Analysieren Sie Ihre Definition nach mindestens zwei Merkmalen:

Die Einflussnahme:

1. Ist Ihre Definition geprägt von der Überzeugung: „Risiko ist Schicksal, ich kann nichts tun.“?
2. Ist Ihre Definition geprägt von dem Gedanken: „Risiko ist ein Wagnis, bei dem ich die Klippen umschiffen muss, so gut es geht.“?

Die Ausprägung:

1. Einseitige Definition – Risiko ist Schaden oder Gefahr
2. Zweiseitige Definition – Risiko ist die Abweichung von einem erwarteten Ergebnis nach oben und unten (Gewinn und Verlust)

Keine Definition ist per se richtig oder falsch, gut oder schlecht. Schwierig wird es, wenn wir uns der unterschiedlichen Definitionen, ihrer Passung zur Situation oder der Auswirkung auf Entscheidungen nicht ausreichend bewusst sind.

FINANZIELLE RISIKOBEREITSCHAFT

Die finanzielle Risikobereitschaft ist ein Persönlichkeitsmerkmal. Sie ist wie andere Persönlichkeitsmerkmale, z. B. Introversion oder Extraversion, im Erwachsenenalter relativ stabil, solange keine extremen Lebensereignisse eintreten. Durch die Reflexion und Auflösung Ihrer Projektionen auf Geld kann sich auch Ihre Risikobereitschaft ändern, sie muss es aber nicht. Wichtig für Ihre Entscheidungen, alleine oder im Team, ist es, die eigene finanzielle Risikobereitschaft und die der anderen genau zu kennen. Dann können Sie das Risiko einer Entscheidung bewusst unter Einbezug Ihrer persönlichen Neigung wahrnehmen, einschätzen und eingehen. Das Wissen um die Risikobereitschaft aller handelnden Personen im Unternehmen trägt zu verantwortungsvollen, nachhaltigen Entscheidungen bei.

Wann lohnt es sich besonders, die eigene finanzielle Risikobereitschaft zu kennen?

- Sie gründen eine Firma und wollen frühzeitig Missverständnisse im Team vermeiden.
- Sie übernehmen eine neue Firma, und Sie wollen besser einschätzen können, welche Risikobereitschaft(en) in den beiden Risikokulturen aufeinandertreffen.
- Sie führen ein neues Gehaltssystem ein und wollen die finanzielle Risikobereitschaft Ihrer Mitarbeiter dabei berücksichtigen.
- Sie stehen vor einer wichtigen Entscheidung im Unternehmen und wollen sicher sein, dass alle Führungskräfte das Risiko dieser Entscheidung mental und emotional bis zum Ende mittragen können.
- Sie wollen bei der Personalauswahl die finanzielle Risikobereitschaft Ihrer Kandidaten besser einschätzen können.
- Sie sind Berater oder Coach und wollen als Berater ein weitgehend neutrales, fachliches Urteil geben oder als Coach Ihre Fragen möglichst aus einer geklärten, neutralen Haltung stellen können.

Wie können Sie vorgehen, um die Risikobereitschaft zu erfassen?

- Sie können Ihre Risikobereitschaft selbst einschätzen – oder Ihre Kollegen nach einem Fremdbild fragen.

Wie risikobereit bin ich bei Finanzentscheidungen (0 = sehr risikoscheu, 10 = sehr risikofreudig)?

0-----1-----2-----3-----4-----5-----6-----7-----8-----9-----10

Damit haben Sie eine erste Grundlage für weitere Exploration und Einordnung geschaffen.

- Sie verwenden ein psychometrisch standardisiertes Verfahren, um Ihre Risikobereitschaft zu messen.

Erstellen Sie für sich ein Profil Ihrer finanziellen Risikobereitschaft. Für dieses Buch wurde eine Vereinbarung mit der Firma FinaMetrica getroffen, die Ihnen als Leser für einen bestimmten Zeitraum Ihren Riskprofiler zur Verfügung stellt.

Geben Sie den Link <http://www.riskprofiling.com/finanzcoaching> in Ihren Browser ein. So gelangen Sie zum Fragebogen von FinaMetrica. Diesen Fragebogen können Sie dort ausfüllen und erhalten Ihr Risikoprofil umgehend als PDF zum Download. Der Bericht enthält einen Richtwert, der Ihnen als Vergleichsbasis dient. Die Nutzung ist für Leser bis zum 30. Januar 2012 kostenfrei und unverbindlich. Wenn Sie den Link nach diesem Datum aufrufen, erscheint ein aktueller Hinweis, wie Sie diesen Service weiter nutzen können.

Weitere Informationen über die Entwicklung des Profilers finden Sie offen zugänglich auf der Website: <http://www.riskprofiling.com>.

Mit beiden Schritten haben Sie eine gute Grundlage für den Austausch im Unternehmen zur finanziellen Risikobereitschaft und Risikokultur Ihres Unternehmens geschaffen.

IHRE BEZIEHUNG ZU GELD

Wenn Sie das Buch bis zu dieser Seite gelesen haben, dann ist Ihr Weltbild zu Geld wahrscheinlich schon in Bewegung geraten. Wollen Sie noch weitergehen? Die kommenden Übungen können den neutralen Spiegel eines Coachings oder gar ein Seminar nicht ersetzen, doch erste Erkenntnisse, die Sie beim Lesen gewonnen haben, können Sie auf diesem Wege wesentlich vertiefen. Mit den folgenden Übungen können Sie Projektionen erkennen, analysieren und auflösen.

Jedes gute (Selbst)-Coaching beginnt mit den Themen/Fragen und den Zielen des Coachees. Damit Sie die Übungen gut nutzen können, verwenden Sie in Ihren Sätzen immer das Wort Geld oder ein Äquivalent, z. B. Euro. Schreiben Sie also „Wie werde ich reich an Geld?“ statt „Wie werde ich reich?“

Sie können die Fragen einzeln beantworten, oder auch anhand der Fragen eine kleine Geschichte schreiben.

Was sind Ihre brennenden Fragen zu Geld?

Frage 1)

?

Frage 2)

?

Frage 3)

?

Was sind Ihre wichtigsten Ziele mit Geld?

Falls es Ihnen schwer fällt, ein Ziel zu formulieren, verwenden Sie folgende Hilfe: Ein Ziel ist ein Zustand in der Zukunft, der konkret, messbar und im Präsens formuliert ist, z. B. mein Unternehmen ABC erwirtschaftet einen Jahresumsatz von 1,5 Mio. Euro.

Ziel 1)

Ziel 2)

Ziel 3)

Ersetzen Sie Geld durch ICH

Präzisieren Sie nun Ihre Fragen, indem Sie das Wort Geld oder dessen Äquivalente durch das Wort ICH – und wirklich nur dieses Wort – ersetzen. Manchmal verschafft Ihnen schon diese kleine Übung wichtige Aha-Erlebnisse.

Am besten Sie schreiben Ihre Fragen hier noch einmal auf und ersetzen dabei das Wort Geld durch das Wort ICH:

Frage 1)

?

Frage 2)

?

Frage 3)

?

Gehen Sie einen Schritt weiter und machen Sie dasselbe bitte mit Ihren Zielen. Schreiben Sie hier Ihre Ziele zu Geld noch einmal auf und ersetzen Sie Geld durch ICH:

Ziel 1)

Ziel 2)

Ziel 3)

„Ich besitze eine Million Euro“ ist ein Ziel – konkret und messbar. Dass der Zeitpunkt fehlt, können wir hier außer Acht lassen. Doch was passiert, wenn Sie das Wort Euro durch das Wort ICH ersetzen? „Ich besitze eine Million ICH.“ Das Ziel schien klar, doch was heißt es genau: eine Million ICH zu haben? Einen Hinweis liefert Ihnen möglicherweise der nächste Schritt in der Analyse Ihrer Projektionen.

Ihre Beziehung zu sich und anderen und Projektionen auf Geld:

Was ist Geld für Sie?

Was war Geld für Ihre Eltern?

Was ist Geld für Ihr Unternehmen?

Was ist Geld für Ihre Kunden?

Was bedeutet das Geld Ihrer Kunden für Sie und Ihr Unternehmen?

Vorschlag: Schreiben Sie jetzt die exakt gleichen Stichworte, die Ihnen zu den Fragen oben eingefallen sind, noch einmal in diese Zeilen, entdecken Sie, wie Ihre Projektionen auf Geld wirken:

1. ICH bin

2. ICH bin für meine Eltern

3. ICH bin für mein Unternehmen

4. ICH bin für meine Kunden

5. Das ICH meiner Kunden ist für mich und mein Unternehmen

WIE DENKEN SIE JETZT ÜBER ENTSCHEIDUNGEN ZU GELD?

Am Anfang des Buches habe ich Ihnen diese Fragen schon einmal gestellt. Jetzt könnten Sie sich fragen, was aus den Antworten wird, wenn Sie auch hier das Wort Geld durch das Wort ICH ersetzen?

Was fällt Ihnen als erstes zu „Entscheidungen über Geld“ ein?

Welche Entscheidungen zu Geld liegen Ihnen und warum?

Welche Entscheidungen zu Geld scheuen Sie und warum?

Welche Entscheidungen zu Geld liegen gerade vor Ihnen?

Mit wem besprechen Sie Ihre Finanzentscheidungen?

Was sagt diese Person über Sie und Ihr Geld?

Was war die größte Summe Geld, die Sie in Ihrem Leben verloren haben?

Was erinnert Sie heute noch an diese Situation?

Was war die größte Summe Geld, die Sie in Ihrem Leben verdient oder gewonnen haben?

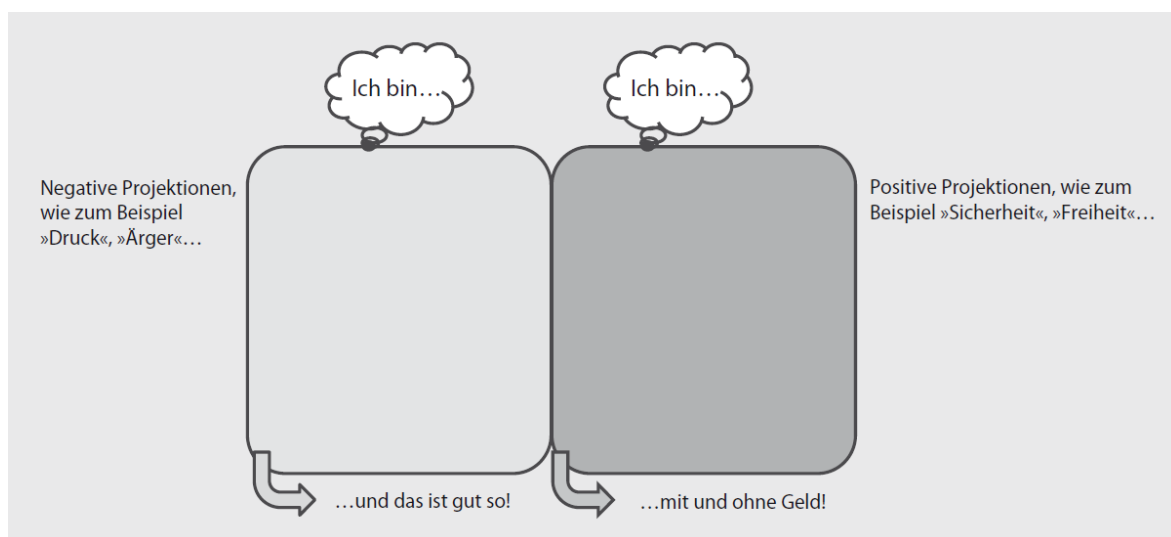
Was verbinden Sie mit diesem Geld-Betrag?

Sie können auch hier jede Frage einzeln beantworten oder eine kleine, zusammenhängende Geschichte schreiben. Lassen Sie sich von den Ergebnissen beim Lesen überraschen.

POSITIVE UND NEGATIVE PROJEKTIONEN AUFLÖSEN

Nachdem Ihr Denken über Geld sicher schon ins Wanken geraten ist, beginnen Sie mit dieser letzten Übung, Ihre Projektionen ganz aufzulösen.

Schreiben Sie auf die rechte Tafel alle positiven Assoziationen zu Geld und auf die linke alle negativen Projektionen zu Geld.



Verbinden Sie jetzt die Satzteile in dieser Weise:

Der linke Satz lautet: „Ich bin ___ und das ist gut so!“

Der rechte Satz lautet: „Ich bin ___ mit und ohne Geld!“

Wenn Sie Ihre Identität mit Geld und Ihr Bewusstsein auf diese Weise verändern, nehmen Sie dem Geld die Bedeutung, die Sie ihm einmal zugewiesen haben. Sie schaffen Platz in Ihrem Denken für neue Lösungen – mit und ohne Geld!