

Selbständigkeit bedingt Selbstvertrauen

Fehlendes Selbstvertrauen ist das Problem Nummer 1, warum viele Selbstständige nicht einfach starten oder warum Sie zu schnell wieder aufgeben.

Ohne Selbstvertrauen geht eine erfolgreiche Selbstständigkeit nicht.

Insofern sollte man sich als Selbstständiger vielleicht einmal direkt mit dem Thema Selbstvertrauen beschäftigen.

Was ist Selbstvertrauen eigentlich?

Als Selbstständiger muss man dazu eigentlich nur drei Punkte wissen:

- **Punkt 1:** Woher Selbstvertrauen kommt, wie es entsteht.
- **Punkt 2:** Dass Selbstvertrauen erfolgreicher macht.
- **Punkt 3:** Dass Sie Ihr Selbstvertrauen durch gezieltes Training steigern können.

Punkt 1: Woher kommt Selbstvertrauen?

Selbstvertrauen kommt (unter anderem) aus zwei Quellen:

- Quelle 1: Unserer Kindheit
- Quelle 2: Guter Vorbereitung

Quelle 1: **Unsere Kindheit**

Wenn wir in der frühen Kindheit viele Erfolgserlebnisse haben, kommen wir irgendwann zu der Überzeugung, dass wir es drauf haben. Dass wir schaffen, was wir uns vornehmen.

D.h. viele positive Einzelerfahrungen führen zu einer allgemeinen Überzeugung:

„Egal was ich anpacke, ich werde das wahrscheinlich schon schaffen.“

Und wenn wir auf dem Weg scheitern, dann ist das für uns nur ein Zeichen, dass wir es noch länger weiter probieren müssen. Das uns noch etwas fehlt, was wir aber bald finden werden. Wir glauben an uns und unsere eigene **Wirksamkeit**.

In der Psychologie spricht man deswegen von: **Selbstwirksamkeitserwartung**. Das ist ein anderes Wort für Selbstvertrauen.

Das Prinzip funktioniert leider auch umgekehrt. Wenn wir in jungen Jahren viele Misserfolge haben, verallgemeinern wir das auch irgendwann. Wir glauben dann auf ganz allgemeiner Ebene: Egal, was ich anpacke, ich werde es wahrscheinlich nicht schaffen. Ein Scheitern wird dann als Ende des Weges gedeutet. Nicht als Hinweis, dass man es noch länger und anders versuchen muss. So wie es Menschen tun, die eine hohe Selbstwirksamkeitserwartung haben.

Eine positive, **hohe Selbstwirksamkeitserwartung** zeichnet sich vor allem durch die folgenden Überzeugungen aus:

- Ich kann nahezu alles schaffen, wenn ich nur genug Zeit und Energie in die Sache investiere.
- Ich kann und werde Schwierigkeiten auf dem Weg zu meinem Ziel aushalten und überwinden.
- Ich weiß nicht alles, aber ich kann alles Notwendige lernen.
- Ich kann und werde auf dem Weg zu meinem Ziel Hilfe finden, wenn notwendig.

Und mit diesen Einstellungen ist man natürlich nahezu unverwundbar.

Quelle 2: **gute Vorbereitung**

Ganz oft fehlt uns gar kein Selbstvertrauen.

Sondern in Wirklichkeit fehlen uns die passenden Fähigkeiten und das richtige Know-how, etwas zu erreichen.

Das führt dann zu der Überzeugung:

„ich werde es wahrscheinlich nicht schaffen.“

Das nicht ganz zu unrecht. Weil uns eben fehlt, was wir brauchen.

Wenn ich zum Beispiel nicht weiß, wie eine erfolgreiche Selbstständigkeit wirklich funktioniert, wie soll ich dann das Vertrauen haben, dass es funktioniert?

Wenn Sie eine hohe allgemeine Selbstwirksamkeitserwartung haben, dann fangen Sie trotz fehlenden Fähigkeiten an und lernen das notwendige Wissen auf dem Weg. Das führt manchmal zum Ziel, manchmal auch nicht.

Besser ist es, vorher einfach das zu lernen und zu trainieren, was man braucht. Das führt dann zu einem größeren Selbstvertrauen. Weil man weiß, dass man gut vorbereitet ist.

Für den Fall Selbstständigkeit braucht man einiges an Wissen. Zum Beispiel:

- **Geschäftskonzept** – Wie Sie ein erfolgversprechendes Geschäftskonzept erstellen. Und ja, auch Coaches, Trainer, Therapeuten brauchen ein Geschäftskonzept - **gerade** Sie brauchen eines, um erfolgreich sein, weil es so viele Mitbewerber gibt.
- **Zahlen** – Welche betriebswirtschaftlichen Zahlen Sie wirklich kennen und im Auge behalten müssen und welche nicht. Hinweis: es sind nur wenige Zahlen, die Sie am Anfang benötigen - aber die brauchen Sie auch wirklich.
- **Verbesserung** – Wie Sie das eigene Geschäftskonzept immer weiterentwickeln und so sukzessiv verbessern.
- **Kundengewinnung** – Wie Sie an die Kunden kommen. Welche Möglichkeiten gibt es? Was funktioniert und was nicht? Hinweis: die meisten Ansätze wie Werbung in Zeitschriften oder Flyer funktionieren meistens nicht.
- **Selbstorganisation** – Wie Sie die eigenen begrenzten Mittel an Zeit und Energie sorgsam für die Aufgaben einsetzen, die wirklich etwas bringen.
- Usw.

Oder anders gesagt: Wenn Sie Vertrauen in Ihre Selbstständigkeit haben wollen, dann lernen Sie vorher, was es für eine erfolgreiche Selbstständigkeit braucht.

Dann fühlen Sie sich gut vorbereitet. Dann haben Sie das Vertrauen, dass Sie das haben, was Sie brauchen.

Was auch hilft, um sich gut vorbereitet zu fühlen, ist im eigenen Fachgebiet immer besser und besser zu werden. Hier ist kontinuierliche Weiterbildung und Weiterentwicklung gefragt – so dass Sie sagen können:

„Ich bin ein wirklicher Experte in meinem Fach.“

Was ich damit sagen will: Oft ist der Grund dafür, dass uns das Selbstvertrauen fehlt, dass wir unsere Hausarbeiten nicht gemacht haben.

Wobei man hier auch aufpassen muss, es nicht zu übertreiben. Weil es auch eine Entschuldigung sein kann, nicht anfangen zu müssen, weil man noch nicht genug weiß.

Gute Vorbereitung ist wichtig, aber irgendwann muss man auch mal anfangen.

Quelle 2 eines gesunden Selbstvertrauens ist also, gut vorbereitet zu sein. Zu wissen, was man für den Anfang wissen muss, zu können, was man können muss.

So jetzt wissen Sie, wo Selbstvertrauen herkommt: Hauptsächlich aus der Kindheit und aus guter Vorbereitung. Es gibt noch ein paar andere Quellen, aber die möchte ich erst einmal vernachlässigen.

Punkt 2: Selbstvertrauen macht erfolgreich

Kommen wir zu Punkt 2, den man zum Thema Selbstvertrauen wissen muss: gutes Selbstvertrauen macht uns erfolgreicher im Leben. Das wird wissenschaftlich von Sozialpsychologen in Studien bestätigt.

Erfolg im Leben hängt von einigen, wenigen Faktoren ab. Zum Beispiel von:

- **Klarheit** - Also zu wissen, was ich will und was ich nicht will.
- **Lernfähigkeit + Flexibilität** - Also zu erkennen, wenn etwas nicht funktioniert, um dann den eigenen Ansatz zu ändern.
- **Durchhaltevermögen** – Die Fähigkeit, seine Kräfte über längere Zeit auf ein Thema zu konzentrieren und sich von Schwierigkeiten auf dem Weg nicht aufhalten lassen.

Und jeder dieser 3 Erfolgsfaktoren wird durch ein gutes Selbstvertrauen unterstützt. Denn:

- die Überzeugung, dass wir es schaffen werden, lässt uns **wirkliche Klarheit** entwickeln. Weil wir uns bei einem schwachen Selbstvertrauen oft selbst vor zu hohen Erwartungen an unser Leben schützen, um nicht enttäuscht zu werden. Wir trauen uns also gar nicht, ehrlich mit uns zu sein.
- die Überzeugung, dass wir es schaffen werden, lässt **leichter aus Fehlern** lernen, weil uns Fehlschläge nicht so umhauen, schließlich wissen wir, dass wir am Ende erfolgreich sein werden.
- durch die Überzeugung, dass wir es schaffen werden, werden wir **eher durchhalten**, weil wir durch den Glauben an uns deutlich motivierter sind, weil die Motivation nicht durch Selbstzweifel zernagt wird.

Selbstvertrauen hilft uns auf ganzer Ebene, erfolgreicher zu sein und das zu bekommen, was wir uns wünschen.

Selbstvertrauen hilft einem schneller anzufangen und bei einem Misserfolg weiter zu machen.

Selbstvertrauen macht erfolgreicher. Das ist der zweite Punkt, den man in Sachen Selbstvertrauen wissen muss.

Punkt 3: Man kann sein Selbstvertrauen steigern

Sie können Ihr Selbstvertrauen durch gezieltes Training steigern.

Selbst wenn die allgemeine Selbstwirksamkeitserwartung eher in der Kindheit entsteht, lässt sie sich auch im Erwachsenenalter noch steigern und trainieren.

Was Sie unbedingt in Erwägung ziehen sollten, wenn Sie eine erfolgreiche Selbstständigkeit anstreben und in Sachen Selbstvertrauen noch Nachholbedarf haben.

Beim Training des eigenen Selbstvertrauens helfen uns 3 Dinge:

Hilfsmittel 1: Sich gedanklich wieder und wieder auf die eigenen Erfolge fokussieren. Auf die vergangenen Erfolge. Und auf die vielen kleinen und großen Dinge, die uns täglich gelingen.

Denn wenn Sie sich gezielt und systematisch mit Ihren Erfolgen beschäftigen, steigern Sie damit Ihre Überzeugung, dass Sie etwas bewirken können im Leben. Dass Sie Ihr Leben in der Hand haben und Ihr Schicksal bestimmen.

Und wenn Sie damit erst einmal angefangen haben, setzt dies eine positive Erfolgsspirale in Gang.

Sie schauen auf Ihre Erfolge, die kleinen und großen. Sie gewinnen mehr Vertrauen in sich. Das erzeugt neue Erfolge, auf die Sie wieder wohlwollend und stolz schauen. Das steigert Ihr Selbstvertrauen und so weiter.

Hilfsmittel 2, um Ihr Selbstvertrauen zu steigern: Lernen Sie, wie man systematisch Ziele erreicht und arbeiten Sie an Ihren Zielen. Diese Fähigkeit werden Sie in Ihrer Selbstständigkeit wieder und wieder brauchen, weil Sie so Ihre Energie + Zeit sinnvoll auf einen Punkt ausrichten können. Und systematisches Ziele erreichen ist tatsächlich nicht schwer.

Zuerst wählen Sie ein Ziel und formulieren es schriftlich. Ein paar Regeln bei der Zielformulierung helfen Ihnen:

- **Aktiv beeinflussbar** – Wählen Sie ein Ziel, das Sie in der Hand haben, das Sie also durch Ihr Tun aktiv beeinflussen können.
- **Klein starten** – Starten Sie mit kleinen Zielen, deren Erreichung maximal 2 Wochen dauert. Sobald Sie mehr Übung haben, können Sie sich auch an größere, längerfristige Ziele machen.
- **Konkret** – Formulieren Sie Ihr Ziel konkret. Was genau? Wann genau? Wie genau? Wo genau? Gehen Sie bei der Formulierung ins Detail. Fragen Sie zu Ihrer Zielformulierung mehrmals „und was bedeutet das konkret und im Detail?“. Beantworten Sie diese Frage. Solange, bis Ihr Ziel ganz konkret und im Detail beschrieben ist.
- **Warum?** – Schreiben Sie immer dazu, warum Sie das Ziel erreichen wollen. Was passiert Positives, wenn Sie es erreichen? Was passiert Negatives, wenn Sie es nicht angehen? **Wichtig:** Wenn Ihr „Warum?“ nicht überzeugend und kraftvoll ist, lassen Sie dieses Ziel und suchen Sie sich ein anderes Ziel.
- **Termin** – Geben Sie Ihrem Ziel einen Endtermin, bis wann Sie das Ziel erreicht haben wollen.
- **Plan** – Formulieren Sie einen Plan. Was ist alles notwendig, um Ihr Ziel zu erreichen? Welche Meilensteine oder Schritte sind notwendig? Wie fangen Sie an? Was tun Sie wann?
- **Verbindlichkeit** – Wählen Sie nur Ziele, die Sie wirklich, wirklich, wirklich umsetzen wollen. Wählen Sie nur Ziele, bei denen **Abbrechen keine Option** ist. Ziele, die Sie wirklich und wahrhaftig durchziehen werden. Sei es, weil das Ziel richtig wichtig für Sie ist oder weil Sie sich beweisen wollen, dass Sie Dinge durchhalten können. Deswegen enden Sie Ihre Zielformulierung mit einer Aussage wie zum Beispiel: „Ich tue für dieses Ziel alles, was getan werden muss, um das Ziel zu erreichen. Ich ziehe das durch. Abbrechen ist keine Option. Ich überwinde Unlust, Störungen und Ablenkungen. Ich ziehe das durch.“

Ein Beispiel für eine gute Zielformulierung:

Was? Ich schreibe ab dem 1.4.2014 für 30 Tage jeden Tag für 1 Stunde ohne Unterbrechung an meinem neuen Buch „zufrieden leben“. **Warum?** Ich schreibe an diesem Buch, weil ich dadurch mein Profil als Coach schärfe und weil ich so stolz sein

werde, wenn ich es geschafft habe. Und weil ich so auch ein Buch habe, dass ich meinen Teilnehmern anbieten kann. Und weil ich so vielleicht auch mehr Kunden gewinnen werde, die mich über mein Buch kennenlernen. **Erinnerung?** Ich erinnere mich an meinen Schreibtermin mit meinem Handyalarm, einmal um 7:00 Uhr und um 19:00 Uhr. Je nach Situation nutze ich einen der beiden Zeitfenster täglich, um zu schreiben. **Wie genau?** Ich ziehe mich - ausser wenn ich auf Reisen bin - zum Schreiben in mein Büro zurück, damit ich Ruhe habe. **Verbindlichkeit?** Ich tue für dieses Ziel alles, was getan werden muss, um das Ziel zu erreichen. Ich ziehe das durch. Abbrechen ist keine Option. Ich überwinde Unlust, Störungen und Ablenkungen. Ich ziehe das durch.

Sie formulieren Ihr Ziel. Und dann setzen Sie es um. Schritt für Schritt. Erinnern Sie sich täglich daran, an Ihrem Ziel zu arbeiten. Verhindern Sie, dass Sie es vergessen und dass Ihr Tagesgeschäft und der Alltag Ihr Ziel schluckt. Arbeiten Sie idealerweise als erstes am Tag an Ihrem Ziel.

Und mit jedem Ziel, das Sie erreichen, haben Sie etwas, das Sie als Erfolg wahrnehmen und würdigen können (Siehe Hilfsmittel 1).

Man sagt ja so schön: Nichts ist so sexy wie Erfolg und nichts steigert das eigene Selbstvertrauen so gut, wie erreichte und gewürdigte Ziele.

Hilfsmittel 3, um Ihr Selbstvertrauen zu steigern: Machen Sie Ihre Hausarbeiten. Lernen Sie, was Sie wissen müssen. Trainieren Sie, was Sie können müssen..

Was ich Ihnen auch empfehle: entwickeln Sie sich in Ihrem Fachgebiet weiter:

- Besuchen Sie Seminare.
- Lesen Sie Fachbücher + Fachzeitschriften.
- Besuchen Sie Kongresse.
- Tauschen Sie sich fachlich mit Berufskollegen aus.
- Trainieren Sie Ihr Selbstvertrauen, indem Sie Ihren Fokus gezielt auf Ihre großen und kleinen Erfolge richten die vergangenen und die in Ihrem Alltag, am besten schriftlich.
- Setzen Sie sich Ziele und erreichen Sie diese systematisch.
- Machen Sie Ihre Hausarbeiten. Finden Sie heraus, wie eine erfolgreiche Selbstständigkeit funktioniert. Tun Sie im Vorfeld, was getan werden muss. Zum Beispiel ein gutes, solides Geschäftskonzept erstellen. Tun Sie all die Dinge, die man vorher sinnvollerweise planen kann und sollte.

Wenn Selbstvertrauen für Sie noch eine Baustelle ist, dann nutzen Sie doch die erwähnten Ideen, um daran zu arbeiten. Als ausgewiesene Profis, welche selber mehrere Firmen gegründet haben, unterstützen Sie die humanfirst Coachs gerne in der Realisierung Ihres eigenen Lebensprojekts!

Das alles können Sie tun, um Ihre Selbstwirksamkeitserwartung nach oben zu schrauben; gönnen Sie sich diese Erfahrung! 😊