

# 35 x 35 ist vorbei!

| Christian Bremer

Die Finanzkrise ist immer noch in aller Munde und sorgt bei vielen Menschen für Sorgen und Ängste. Eine negative Nachricht jagt die andere, ein Entlassungsrekord folgt dem nächsten. Es stimmt, dass wir in unsicheren Zeiten leben, aber es ist falsch, in Panik zu verfallen. Jede Krise bietet auch Chancen für einen Neuanfang. Nachfolgend werden Anregungen aufgeführt, wie man in schwierigen Zeiten dennoch optimistisch bleibt. Ideen, die Sie einfach und schnell in Ihrem Labor umsetzen können, um das Arbeitsklima positiv zu beeinflussen.

**M**entale Stärke und emotionale Zuversicht sind die wichtigsten Voraussetzungen, um erfolgreich durch eine Krise zu gehen. Denn es ist nicht die Finanzkrise an sich, die Ihnen Sorge bereitet, sondern es sind Ihre persönlichen Gedanken darüber. Zwar lässt sich nicht leugnen, dass Firmen Pleite gehen und Menschen entlassen werden, was sich wiederum auf die Kaufkraft niederschlägt. Wer jedoch in Schockstarre verfällt, dem ist es unmöglich, die Tugenden zu zeigen, die in herausfordernden Zeiten nötig sind: Flexibilität, Ideenreichtum, Zuversicht, Lösungsorientierung, fokussierter Krafteinsatz. Im schlimmsten Fall passiert Folgendes: Die negativen Gefühle nehmen überhand und sorgen unter dem Motto „bringt ja eh nichts“ dafür, dass auch nichts mehr getan wird, um den Umsatz zu fördern, bspw. mittels Maßnahmen zur Stammkundenbindung, Zusatzverkauf, Empfehlungsmarketing oder kooperatives Marketing mit anderen Zahntechnikern oder Zahnärzten.

Wichtig ist es, zu verstehen, dass die Wirkung eines Faktors auf der persönlichen, subjektiven Wahrnehmung eines jeden Menschen basiert und daher veränderbar ist.

### Idee: Nutzen Sie die Krise

Viele Menschen verspüren in schwierigen Zeiten einen Kontrollverlust. Dieser ist jedoch nur zum Teil zutreffend. Nicht kontrollieren können Sie das, was in der Wirtschaft tatsächlich passiert. Was Sie aber kontrollieren können, ist Ihre persönliche Wahrnehmung dieser Tatsachen.

Treffen Sie Ihre Entscheidung ganz bewusst für „die Krise“. Wenn Sie davon überzeugt sind, etwas tun zu können, werden Sie auch Erfolg haben. Nehmen Sie sich einen Zettel und schreiben Sie sich als Auftakt zehn wirkungsvolle Maßnahmen auf, die Sie innerhalb einer Woche erledigen werden, wie bspw. Ihre Homepage optimieren, das Labor „auf Vordermann“ bringen, Ihre Kontakte zu den Zahnärzten auszubauen.

### Idee: Reduzieren Sie Ihre Erwartungen

Machen Sie sich bewusst, dass die Zeiten, in denen 35 Jahre lang 35 Stunden wöchentlich gearbeitet wurde, um anschließend eine satte Rente zu genießen, Geschichte sind. Die Garantien, die Ihnen früher von außen gegeben wurden, werden seltener oder sind ganz weggefallen. Wer hat an Ihrem Erfolg und Ihrem Wohlergehen das größte Interesse? Nur Sie selbst. Übernehmen Sie also die Verantwortung dafür und werden Sie aktiv. Besinnen Sie sich auf Ihr Ideenreichtum, Ihre Erfahrungen und Ihre Stärken. Machen Sie sich bewusst, dass Sie das Beste aus Ihrer Situation machen können. Wenn Sie für sich gesorgt haben und es Ihnen gut geht, haben Sie auch genug Kraft, um Ihren Mitarbeitern Zuversicht zu geben.

Nehmen Sie sich einen weiteren Zettel und schreiben Sie auf, welche Qualitäten Sie haben, wie bspw. Erfahrung, Wissen, Arbeitstechniken, Geduld, Zuversicht ...

**Idee: Nutzen Sie Ihr Team**

Sie sind nicht alleine. Sie haben Ihr Team, Ihre Familie, Ihre Freunde, Ihre Kollegen, Kunden, Lieferanten. Suchen Sie sich in diesem Kreis Personen, die lösungsorientiert, bedacht und zusehentlich in die Zukunft schauen. Tauschen Sie sich mit ihnen aus und überlegen Sie gemeinsam, was Sie tun können. Teamarbeit hat oberste Priorität. Machen Sie sich Ihre eigenen Stärken und die Ihres Teams bewusst und suchen Sie Lösungen für Umsatzschwankungen. Nehmen Sie Ihr Team mit in die Verantwortung. Machen Sie den ersten Schritt und sprechen Sie offen über Ihre Sorgen. Führen Sie sogenannte „PUL-Workshops“ mit Ihrem Team durch (P = Probleme, U = Ursachen, L = Lösungen). Listen Sie gemeinsam alle Probleme auf, erörtern Sie die Ursachen und investieren Sie dann in konkrete Lösungen. Der Workshop sollte nicht länger als eine Stunde dauern, in der Freizeit stattfinden und lösungs- und tatenorientiert sein. Dessen Ergebnis ist eine klare Aufgabenliste, die exakt beschreibt, wer was bis wann zu tun hat. Eine Person spielt den „Terminjäger“ und überprüft durch freundlich-motivierende Kontrolle, ob alle Personen die Zeit zum Jammern oder zum Handeln nutzen.

**Idee: Überlegen Sie, worin Ihre Chancen liegen**

Was ist das Gute an meiner Situation? Was ist mein Ziel? Wo will ich beruflich stehen?

Die Antworten auf solche Fragen geben Ihnen die notwendige Kraft.

Denken Sie außerdem daran zurück,

- wie Sie sich in früheren Krisen erfolgreich verhalten haben,
- dass Sie vor allem in früheren Krisen gewachsen sind (das gilt privat wie beruflich).

Wenn Sie sich von Sorgen, Angst und destruktiven Gedanken leiten lassen, hilft Ihnen das nicht weiter, sondern es macht Ihre Probleme nur noch größer.

**Idee: Bilden Sie sich weiter**

Jedes Wollen braucht ein Können. Es reicht nicht aus, in einer „Chakaaaa-Manier“ loszulaufen und jeden Morgen zu beten „es wird schon gut gehen“. Was Sie brauchen, ist „Lust auf die Krise“ und „Kompetenz für die Krise“. Überlegen Sie

sich, was Sie jetzt können oder wissen müssten, um das Beste aus der herausfordernden Zeit zu machen.

Oft ist es dafür sinnvoll, sich von außen Informationen, Rat und Ideen zu holen. Lassen Sie sich von einem Profi beraten oder tauschen Sie sich mit vertrauten Kollegen oder Freunden aus. Nehmen Sie sich auch hierfür einen Zettel und notieren Sie, welches Wissen sinnvoll ist und wer Sie dabei noch unterstützen könnte.

**Idee: Reflektieren Sie Ihre Gedanken**

Zwar reagiert jeder Mensch auf das Wort „Krise“ anders, jedoch läuft bei jedem ein automatisches Programm ab und löst bestimmte Gefühle, Gedanken und Handlungen aus. Wir nehmen die Krise nicht mit unseren Augen und Ohren wahr, sondern mit unserem Gehirn. Augen und Ohren übermitteln lediglich die Informationen der Medien. Immer, wenn Sie sich dabei erwischen, negativ über Ihre Zukunft zu denken, sollten Sie sich fragen, ob Ihre Gedanken bloß auf Annahmen beruhen oder auf Fakten basieren. Überlegen Sie immer, ob diese Nachrichten etwas Konkretes für Sie persönlich bedeuten. Sollte dies der Fall sein, versuchen Sie, möglichen negativen persönlichen Folgen vorzubeugen. Wenn Sie genau hinsehen, werden Sie jedoch erkennen, dass maximal 1 % der reißerischen Nachrichten für Sie eine Bedeutung haben. Krisen lassen sich mit stürmischen Winden auf hoher See vergleichen. Sie können nicht den Wind in Stärke oder Richtung verändern, Sie können nur Ihre Segel anders setzen. Umgeben Sie sich mit Personen, die Ihnen Kraft, Zuversicht und Lösungsmöglichkeiten aufzeigen und seien Sie vorsichtig im Kontakt mit Schwarzsehern und problemorientierten Menschen.

**Idee: Prüfen Sie Ihre Annahmen und Glaubenssätze**

In schwierigen Zeiten zeigen sich oft die wahren Annahmen der Menschen über die Welt, die Wirtschaft und das Selbstbild. Nehmen Sie bewusst wahr, ob Ihre Annahmen und (Selbst)Bilder nützlich sind oder Ihnen eher schaden, erfolgreich zu sein. Ihre Annahme „Jetzt geht alles den Bach runter“ führt über innere

Bilder zu Gefühlen und Gedanken, welche kontraproduktiv sind. Sie bremsen und mindern Ihre Leistungsfähigkeit und nehmen Ihnen die Kraft. Denken Sie bspw. eher, „wenn eine Tür zu geht, gehen zwei andere auf“ oder „ich habe schon andere Situationen erfolgreich bewältigt“.

Seien Sie Ihr eigener Regisseur und gestalten Sie Ihr Bild von der herausfordernden Zeit auf Ihre Weise. Sehen Sie sich bspw., wie Sie selbstsicher mit ein paar vertrauten Leuten in einem Boot sitzen, aktiv sind und das Segel immer wieder anders setzen. Lassen Sie Ihre Phantasie spielen und denken jeden Tag 20-mal an dieses positive Bild. Starten Sie den Tag mit einem morgendlichen „Dusch-Talk“. Wiederholen Sie während des Duschens in einem kurzen Satz immer wieder, was Ihnen gut tut. Ähnlich einem Gebet oder einem Mantra können Sie Sätze formulieren wie „Ich bin zuversichtlich.“, „Ich bin erfolgreich.“ oder „Ich bin kraftvoll.“ Das Unterbewusstsein nimmt das auf, was Sie ihm oft genug mit Schwung vorsagen. Arbeiten Sie jeden Tag an sich, um diese Einstellung zu erhalten. Glauben Sie an sich, kontrollieren Sie sich und Ihre Gedanken, schmieden Sie einen flexiblen Plan und handeln Sie voller Zuversicht – so, als ob Sie nicht scheitern könnten.

**autor.****Christian Bremer**

arbeitet seit mehr als 18 Jahren als Coach und Trainer. In Deutsch und Englisch sorgt er europaweit für „Glückliche Kommunikation“. Seine Kunden sind erfolgreiche Unternehmen aus dem Mittelstand und dem Konzernbereich.

Gratis-Selbstlernprogramme und weitere Informationen finden sich unter [www.christian-bremer.de](http://www.christian-bremer.de)

**kontakt.****Christian Bremer**

BREMER Coaching und Training  
Landgrafenstraße 32–34  
44139 Dortmund  
Tel.: 02 31/4 75 05 47  
[www.christian-bremer.de](http://www.christian-bremer.de)