



Mathias Maul

Durchstarten als Coach

Praxisstrategien für ein
erfolgreiches Business

Das Gemeinsame

Bewege dich in der Welt, in der du etwas bewegen kannst. Die muss nicht groß sein, aber präzise.

- In meiner Welt als
treffe ich auf Menschen, die brauchen,
um
- Das Bedürfnis hinter dem Bedürfnis meiner Wunsch-Coachees:
.....
.....
- Meine Arbeit, beschrieben in den Worten dieser Person:
.....
.....
- Viele denken, es ginge in meiner Arbeit um,
aber tatsächlich geht es um
Je mehr ich davon erreichen kann, umso mehr kann ich

Fachleute, Verbände, Vertragsvorlagen

- Konkrete **Versicherungsfachleute** zu empfehlen käme gleich, dir ein Restaurant zu empfehlen. Ich weiß nicht, auf welches Essen du Lust hast, wo du wohnst, wie dein Budget ist. Hier hilft am besten: Recherchieren, Empfehlungen einholen, Angebote vergleichen und viel Bauchgefühl bei der Auswahl der Agentur.
- **Berufsverbände:** In Deutschland hat die Bundesarbeitsgemeinschaft Selbstständigenverbände (bagsv.de) z. Zt. 26 Mitgliederverbände. Suche dir den aus, der am besten zu dir passt. In der Schweiz gibt es den Schweizerischen Verband freier Berufe (freieberufe.ch). In Österreich sind die Wirtschaftskammern gute Ansprechpartner. Verbände haben oft auch Sonderkonditionen mit Versicherungsfachleuten und andere Beratungsangebote. Schau dir auch die Verbände der Branchen an, für die du arbeiten möchtest. Es ist auf keinen Fall nötig, überall Mitglied zu werden, doch allein um zu wissen, welche Themen die Menschen dort umtreiben, ist es nützlich.
- **Vorlagen für Verträge, Datenschutztexte u. s. w. in Coaching, Training und Beratung** gibt es zum Beispiel bei der Kanzlei Keller (it-recht-kanzlei.de). Natürlich könntest du auch Gratis-Vorlagen herunterladen oder vom Bot der Wahl schreiben (genauer: fantasieren) lassen, nur: Anwaltlich geprüfte Texte werden meist mit einer Garantie geliefert, die ähnlich wie eine Versicherung ist.

Empfehlungen zu Unternehmen oder Websites spiegeln meine Meinung wider, ich erhalte dafür keine Gegenleistungen. Aktualisierungen findest du bei durchstartenalscoach.de.

Ergänzungen, Wünsche, Fragen? Schreib mir!

Die Basis

Leg los mit dem, was du hast, was du kannst und vor allem mit dem, was du bist.

■ Mein Minimum, damit ich loslegen kann:

.....

■ Mein noch minimaleres Minimum:

.....

■ Das allerkleinste Miniminimum:

.....

.....

■ Ich will nicht:

.....

.....

■ Ich kann nicht:

.....

.....

■ Ich darf nicht:

.....

.....

■ Dreh die letzten drei um:

.....

.....

■ Ich mache:

.....

.....

■ Die eine Ressource, die ich dazu brauche und bisher übersehen habe:

.....

.....

Die Grenzen

Manchmal ist die Abgrenzung klarer als das Ziel.

■ Meine Arbeit, wenn Geld keine Rolle spielte:

■ Meine Richtung:

■ Der Gegenpol:

■ Hier bin ich jetzt in diesem Moment:

■ Fülle dies ein Jahr nach dem ersten Lesen aus:

Mein Antrieb:

1.1 Raus und rein *basis*

Wie du Altes beendest und mit Neuem beginnst

Eine Exit-Strategie zu formulieren, muss nicht die Umsetzung zur Folge haben. Allein das Explorieren kann neue Verhaltensoptionen öffnen, und manchmal reicht das bereits, um klarer zu sehen und dann vielleicht sogar zu entscheiden: Es kann auch weitergehen.

■ Mein letztes bedeutendes Raus war

■ Ich merke, dass ich hadere, etwas zu beenden, wenn

■ Meine Lieblingsstrategie, mit der ich mich vom Raus abhalte, ist

■ Die Energie, die frei wird, wenn ich es dennoch mache:

1.2 Einmal denken, hundertmal machen *basis*

Wie du mit simpler Wiederholung schneller zum Erfolg kommst

Denke einmal, handle hundertmal.

- Ich denke einmal nach über diese Aktion:

.....

.....

.....

- Ich habe es bisher nicht hundertmal getan, weil:

.....

.....

.....

- Die ersten drei sind holprig, weil:

.....

.....

.....

- Und ich löse es, indem ich:

.....

.....

.....

- Die letzten drei werden,

weil

.....

.....

- Und ich feiere es danach, indem ich

.....

.....

.....

1.3 Flow *basis*

Wie du deinen persönlichen Flow-Zustand findest und aktivierst

Flow braucht Bewegung. Bewegung braucht einen Anfang. Der Anfang braucht ein Aufhören.

- Ich erinnere mich an diese Flow-Erfahrung im Berufsleben:

.....

.....

- und an diese aus meinem Privatleben:

.....

.....

- Beide haben gemeinsam, dass ich

.....

.....

- oder dass andere

.....

.....

- oder dass meine Umgebung

.....

.....

- Mein persönlicher Flow-Auslöser, den sonst niemand versteht:

.....

.....

- Der kleinste Schritt, der mich aus der Blockade in Bewegung bringt:

.....

.....

1.4 Weniger anbieten, mehr entdecken *basis*

Wie du dein Angebot fokussierst, um mehr zu erreichen

Wenn deine künftigen Coachees dein Joghurtregal sehen, deine Website, deinen Katalog, deine Social-Media-Profile, deine Blog-Posts: Was sehen sie?

- Wenn ich nur drei Angebote haben dürfte, wären das:

.....

.....

.....

- Dürfte ich nur eines haben, wäre es:

.....

.....

.....

- Mit diesem einen Angebot könnte ich Coachees mit diesen sehr verschiedenen Coaching-Anliegen bedienen:

.....

.....

und

- Wem ich „Nein“ sage, um meinem Fokus „Ja“ zu sagen:

.....

.....

.....

- Bonus-Aufgabe: Geh in den Supermarkt. Kaufe einen Joghurt, den du noch nicht kennst. Nimm dir zwanzig Sekunden für die Entscheidung.

1.5 Positiv prokrastinieren

Wie du die Aufschieberitis nutzt, um herauszufinden, womit du wirklich aufhören solltest

Schau nur auf X. Prokrastiniere Y. Und vergiss das Label Z.

- Ich schiebe seit Langem auf:

- Stattdessen mache ich:

- Die nächsten drei Tage werde ich ganz bewusst etwas aufschieben, das ich total gern mache, nämlich:

- In der so gewonnenen Zeit mache ich:

- Das passiert, wenn ich die aufgeschobene Aufgabe einfach streiche:

1.6 Von hinten durchs Fernrohr

Wie du durch Perspektivwechsel klarere Entscheidungen triffst

Und wenn du ganz weit hinaus zoomst, siehst du vielleicht: Jeder Moment ist in dem Moment zu Ende, in dem wir drüber nachdenken. Und wir sind alle in einem großen Business-Bällchenbad.

- Mein drängendstes Business-Problem ist gerade

- Aus der Perspektive meines ganzen Lebens betrachtet wird dieses Problem zu

- Aus großer Distanz betrachtet ist dieser eine Pixel wirklich wichtig:

- Wenn ich ihn jetzt in Gedanken loslasse, passiert dies:

- Was dann bleibt:

1.7 Elegant scheitern

Wie du Misserfolge in Ressourcen verwandelst

Elegant er lebt und geschäftet es sich mit einer Haltung der Leichtigkeit, gar nichts loslassen zu müssen ... weil es nichts gibt, das es festzuhalten gäbe.

■ Mein bislang elegantestes Scheitern war, als ich

■ Mein Nutzen, *nicht* aus diesem Misserfolg zu lernen:

■ Dieses Projekt oder diese Idee wartet schon lange auf ihr Ende:

■ Diesen Plan werde ich niemals loslassen können:

■ Wenn ich mein Kernangebot nicht mehr verkaufen kann,

■ Wie ich das nächste Scheitern heute schon vorbereite:

2.1 In deinen wirklich eigenen Worten

Wie du deine Unverwechselbarkeit nutzt

Es geht nicht darum, ob dein Stil perfekt ist, sondern dass es *deiner* ist!

■ Mein Lieblingswort ist:

.....

.....

■ Mein Herz geht auf, wenn ich Texte von lese, höre oder sehe.

■ Ich verdrehe die Augen, wenn ich etwas von lese, höre oder sehe.

■ Diesen Text, den ich vor Monaten/Jahren schrieb, finde ich ganz furchtbar peinlich:

.....

■ Was verloren geht, wenn ich wie alle anderen klinge:

.....

.....

.....

2.2 Der beste Preis kommt von innen

Wie du Honorare findest, die deinem Wert entsprechen

Alles ist im Reinen, wenn du im Ganzen ein Honorar – wörtlich übersetzt: die Ehrung – erhältst, das einen wirklich angemessenen Wert hat.

■ Das niedrigste Honorar, das ich je anbot, war

.....

■ und dabei fühlte ich mich beim Angebot

.....

■ und bei der Arbeit:

.....

■ Mein Honorar, wenn ich den Wert ansetze, den meine Coachees *wirklich* erhalten:

.....

■ Ich kann dies tun, um es zu erreichen:

.....

■ und habe es noch nicht getan, weil:

.....

■ Das Honorar, das mich ein kleines bisschen stolz macht:

.....

2.3 Warm in Kontakt gehen statt kalt akquirieren

Wie du locker potenzielle Kunden kontaktierst

Selbst bei hundert Neins stehst du danach garantiert besser da, als wenn du es nicht begonnen hättest.

- Meine Metapher statt „Kaltakquise“ ist:

.....

.....

- Ich weiß, dass ich mit jemandem nicht reden will, wenn

.....

.....

- So zeige ich Interesse, statt Aufmerksamkeit zu fordern:

.....

.....

- Die Person, die ich am allerwenigsten direkt ansprechen würde, obwohl ich mir viel Erfolg von einem Kontakt verspreche, ist:

.....

.....

- Das wirklich Schlimmste, das mir bei einem „Nein“ dieser Person geschehen könnte und bei dem ich um Leib, Leben und das Wohl der Welt und der Galaxis bangen müsste, ist:

.....

.....

- Ich kann mir einen leichteren Weg zu dieser Person bahnen, indem ich

.....

oder

oder

2.4 Hochstapeln

Wie du aufhörst, an deinen Fähigkeiten und dir zu zweifeln

Wir sind nur die Katalysatoren, nicht diejenigen, die die eigentliche Veränderungsarbeit machen können.

- Ich mache diese nächste Ausbildung oder dieses Seminar nicht:

.....

.....

- Ich habe diese Kompetenzen:

.....

und

- Ich kann diese beiden Dinge noch nicht:

.....

und

- Das Angebot, mit dem ich aus meiner Komfortzone heraushüpfе:

.....

.....

2.5 Coaching in Flaschen

Wie du aus deinem Wissen skalierbare Produkte entwickelst

Die einzige bedeutende Regel: deine Authentizität.

■ Mein bester Prozess ist:

.....

■ Sein Herz:

.....

■ Als Produkt könnte er werden:

.....

■ Das würde ich niemals „produktivieren“:

.....

.....

■ Warum eigentlich nicht?

.....

■ Drei wilde Ideen, um es dennoch zu machen:,

.....

und

■ Die erste Person, der ich davon erzähle:

.....

■ Mein erster Mini-Prototyp ist fertig am:

.....

■ Was ich verschenke, anstatt es zu verkaufen:

.....

2.6 Aushalten, durchhalten, nachhalten, durchatmen

Wie du deine Energie-Reserven schützt

Wir arbeiten meist nah am Menschen und damit automatisch nah an uns selbst.

- Das letzte Coaching, bei dem ich mich danach energetischer fühlte als zuvor, war

.....

- Die Reste dieser Aufgabe kleben gerade in meinem Kopf:

.....

- Ich werde krumm, wenn ich

.....

- Ich richte mich auf, wenn ich

.....

- Was ich morgen sein lasse:

.....

- Meine liebste unnötige Rolle ist:

.....

- Stattdessen bin ich einfach:

.....

- Diese zwei Personen kann ich jederzeit kontaktieren, wenn der Wind zu stark ist:

.....

und

2.7 Rüstung ablegen, Umsatz steigern

Wie du mit Leichtigkeit tiefere Kundenbeziehungen aufbaust

Die schwere Business-Rüstung: Expertise-Panzer, Marketing-Schild, Kompetenz-Helm, Visier.

■ Der am hellsten glänzende Teil meiner Rüstung ist:

.....

■ Darauf bin ich eigentlich stolz:

.....

■ Dieses Feedback hat mich gekränkt:

.....

■ Und mit diesem stärke ich mich:

.....

■ Mein größter Fehler war, dass ich

.....

■ Er hat mich verändert, indem

.....

■ Ich sage beim nächsten Verkaufsgespräch direkt am Anfang: „Ich bin gerade echt aufgeregt.“ Dabei beobachte ich, dass

.....

■ Eine Verletzung von früher, die sich als Geschenk erwiesen hat:

.....

3.1 Dein Kanal-Mix *basis*

Wie du die Kommunikationskanäle findest, die zu dir und deinem Geschäft passen

Eine echte Verbindung schlägt tausend Follower, und ein einziger Kanal, den du liebst, bringt dir mehr als fünf, die du nicht leiden kannst.

■ Diese Kanäle nutze ich gerade:

■ Bei diesen Kanälen fühle ich mich während der Kommunikation energiegeladen:

■ Diese Kanäle saugen mir Energie ab:

■ Diese Kanäle nutze ich nur, weil andere sagen, ich müsse das:

■ Von diesem einen Kanal habe ich noch nie vorher gehört, werde ihn aber jetzt finden:

3.2 Nebenbei netzwerken *basis*

Wie du im Vorbeigehen Menschen und Chancen sammelst

Deine Tentakel hast du immer dabei. Sie heißen Neugier, Interesse, Begeisterung.

- Diese Chancen der letzten Tage hätte ich nutzen können:

- Und ich tat es nicht, weil:

- Diese Person, deren Arbeit ich schätze, bekommt heute eine Nachricht von mir:

- So reagiere ich auf den nächsten Social-Media-Post oder Artikel, der mich berührt:

- Dies mache ich, damit mehr zufällige Begegnungen möglich werden:

- Mein Dankeschön an jemanden, dessen Arbeit mich inspiriert hat, ohne etwas zu erwarten:

Customer-Relationship-Management-Tools

Sieh ein CRM nicht als Datenbank, die es mit Informationen zu füttern gilt, sondern als Ort, an dem du den Werdegang deiner Verbindungen dokumentierst – vom Erstkontakt über die Coaching-Arbeit bis zur Weiterempfehlung. Eine Menge spezialisierter Tools hilft dir dabei.

- **OnePageCRM** (onepagecrm.com) wurde nach sehr vielen CRM-Anläufen meine Nr. 1. Es macht genau das, was es soll, und das wirklich gut: Es hilft, je Kontakt auf die jeweils eine nächste Aufgabe zu fokussieren. Weniger planen, mehr machen.
- Wenn du mehr Integrationsmöglichkeiten mit anderen Tools brauchst oder in einem größeren Team arbeitest, bist du vielleicht mit **Pipedrive** (pipedrive.com) gut bedient.
- Die Zahl der Anbieter von E-Mail-Newslettern ist so groß, dass ich mich hier auf einen einzigen beschränke: **MailerLite** (mailerlite.com)
- Kontakte und Leads finden ist leicht – zurzeit am leichtesten per **LinkedIn** (linkedin.com) oder anderen sozialen Netzwerken. Bedenke dabei, dass natürlich lange nicht alle deine künftigen Coachees öffentliche Profile haben. Die jeweiligen HR-Abteilungen lassen sich jedoch leicht recherchieren.
- Spezialisierte Datenlieferanten wie **Apollo** (apollo.io), **Dealfront** (dealfront.com), **Hunter** (hunter.io) oder **Cognism** (cognism.com) bieten Zugriff auf Unternehmensdaten, teils mit weltweitem, teils mit europäischem Fokus. Datenqualität und Preise variieren sehr stark, also schau dir die jeweiligen Testversionen an, bevor du dich für ein Abo entscheidest.

Achte bei allen Tools, die du nutzt – vor allem bei eingekauften Daten – immer auf die (datenschutz-)rechtlichen Rahmenbedingungen.

Empfehlungen zu Unternehmen oder Websites spiegeln meine Meinung wider, ich erhalte dafür keine Gegenleistungen. Aktualisierungen findest du bei durchstartenalscoach.de.

Ergänzungen, Wünsche, Fragen? Schreib mir!

3.3 Customer-Relationship-Management *basis*

Wie du Kundenbeziehungen systematisch pflegst und ausbaust

Denn dein Kopf ist zum Fühlen und Denken viel besser geeignet als zum Speichern dutzender Gesprächsnotizen.

- Die letzten acht Menschen, die ich persönlich traf, sind

..... ,
..... ,
..... ,
..... ,
..... ,
..... ,
..... ,
und

- Ich konnte mich gerade spontan an davon erinnern.

- Von allen, die ich kenne, *glaube* ich, dass
und die besten Multiplikatoren sind,

- und ich *weiß* es, weil

.....
.....

- Die letzte Person, bei der ich dachte „Die muss ich unbedingt wieder treffen“ war

..... ,
und das ist jetzt Wochen her.

3.4 Empfehlungsspuren

Wie du neue Coachees automatisch anlockst

Lass die Empfehlung sein wie Duftnoten von Ameisen, die auf Futtersuche sind.

■ Meine wertvollste Empfehlung war:

■ Von dieser Person hätte ich gerne eine Empfehlung:

■ Damit könnte ich:

■ Ich habe sie noch nicht gefragt, weil:

■ Und rufe sie jetzt an oder schreibe ihr mit dieser Bitte:

3.5 Verbindungen statt Listen

Wie du Beziehungsnetzwerke visuell erfasst und aktivierst

Die Eindimensionalität einer Liste von Menschen kann das wirklich Wichtige nicht darstellen: die Verbindungen untereinander.

- Ich erinnere mich spontan an diese drei Menschen:

..... ,
..... ,
und

- Mit dieser außerordentlich hilfreichen Person hatte ich schon lange keinen Kontakt mehr:

.....

- Die Top 3 für das Picknickkörbchen:

.....
.....
.....

- Zwei Menschen, die ich schon immer mal zusammenbringen wollte:

..... ,
und

- Ich mache das am:

.....
.....

3.6 Jeder Eindruck zählt

Wie du dich so zeigst, wie du gesehen werden möchtest

Kongruenz bedeutet nicht Gleichheit, sondern Stimmigkeit: Alle Facetten gehören erkennbar zu dir.

- Bei dieser Marketing-Floskel rollen sich meine Zehennägel hoch:

- Wenn meine Coachees dies von mir wüssten, könnte ich meine Honorare leicht verdoppeln:

- Wenn sie jedoch dies wüssten, würden sie mich nie mehr buchen:

- Wie mein erster Eindruck auf mich war, als ich heute früh vor dem Badezimmerspiegel stand:

- Wie sich mein Eindruck von mir selbst im Laufe des Tages verändert hat:

3.7 Provokative Attraktion

Wie du mit Irritation Aufmerksamkeit gewinnst

Provokation heißt, wörtlich übersetzt: etwas hervorrufen.

- Dies sprach ich bisher nicht aus, weil ich befürchtete, dass es Gegenwind erzeugen könnte:

- Der beste Shitstorm, den ich mir vorstellen kann:

- Damit würde ich zwei Drittel meiner Klientel vergraulen:

- Ich schreibe diesen Social-Media-Post, der mich grinsen lässt:

- Ein „Feind,“ der mir zeigt, dass ich auf dem passenden Weg bin:

- Mein Kern, reduziert auf ein kurzes, provozierendes Statement:

4.1 Position beziehen *basis*

Wie du dich positionierst, ohne viel nachzudenken

Verwechsle Positionierung nicht mit Strategie.

- Die zwei Überzeugungen, für die ich in meiner Arbeit stehe:

- Daraus ergibt sich die dritte:

- Das würde ich auch tun, wenn ich kein Geld damit verdienen könnte:

- Hier weiche ich niemals von meiner Position ab, auch wenn es Aufträge kostet:

- Diese Position vertrete ich öffentlich noch nicht, obwohl sie mir wichtig ist:

- Die Geschichte dahinter:

- Das sage ich immer, wenn ich nach meiner Arbeit gefragt werde:

- Das würde ich gern sagen, wenn ich nach meiner Arbeit gefragt werde:

4.2 Nische oder Ozean? *basis*

Wie du deine eigene Welt erschaffst

Dein Wesenskern ist deine stärkste Differenzierung.

■ Das macht mich einzigartig:

■ Das traue ich mich nicht:

■ So mache ich mich einzigartig:

■ Von dieser Nische denke ich bisher, sie sei die lukrativste:

■ Diese Grenze ziehe ich:

■ Diese Grenze ziehe ich nicht mehr:

■ Mein Ozean heißt:

■ So atme ich ein, um in die Weite zu schwimmen:

4.3 Content mit Substanz *basis*

Wie du sortiert und motiviert publizierst

„Content“ ist nichts weiter als manifestierte Kommunikation.

- Ich höre mich immer wieder diesen Satz zu meinen Coachees sagen:

- Und diesen:

- Und diesen:

- Der Kern meiner Arbeit:

- Der Kern meines Kerns:

- In fünf Wörtern:

- Mein Content, wenn er nur dazu dient, Vertrauen zu schaffen:

4.4 Raus damit! *basis*

Wie du den Sprung in die Sichtbarkeit wagst

Erfolgreiche Party-Menschen sind die, die einfach reingehen.

■ Das hat mich zuletzt berührt:

■ Hier fühle ich mich wohl genug, um zu starten:

■ Hier fühle ich mich total unwohl und halte ich mich fern:

■ Wenn ich keine Reaktionen auf meinen ersten Post erhalte, mache ich

■ Mein erster Schritt in den Raum, auch wenn ich nicht weiß, wer drin ist:

■ Was ich heute noch veröffentliche, bevor ich mich dazu bereit fühle:

Auswahl an Plattformen

■ Websites

- Für 98 Prozent der Websites, die wir über die Jahre erstellt haben, hat **SquareSpace** (squarespace.com) alles, was nötig ist, und noch etwas mehr. Damit bekommst du die Website an einem Tag locker hin! Oder soll es sehr minimalistisch sein? Dann schau bei **Carrrd** (carrrd.co) vorbei oder, wenn es ganz einfach sein soll, dann nimm **BearBlog** (bearblog.dev).
- Die Auswahl an Web-Plattformen ist naturgemäß enorm; für komplexere Projekte (länger als 1 Tag 😊) empfehle ich gern **Hugo** (gohugo.com) oder **Astro** (astro.build). Nur als Profi und auch nur dann, wenn es wirklich wirklich nötig ist, solltest du dich mit **Webflow** (webflow.com) oder **Framer** (framer.co) beschäftigen. Denk dran: Manchmal glänzt das Werkzeug so verlockend, dass es eine wunderbare Entschuldigung ist, nicht mit der eigenen Arbeit zu beginnen.
- Einige CRM-Tools (siehe Abschnitt 3.3) bieten auch die Möglichkeit, Landing Pages oder sehr einfache Websites zu gestalten. Auch das kann mehr als ausreichend sein für den Start!
- Domains gibt es z. B. bei **SquareSpace Domains** (domains.squarespace.com), ehemals Google Domains, oder **Namecheap** (namecheap.com)

■ Rechtstexte für die Datenschutzerklärung und dergleichen. gibt es z. B. bei der **Kanzlei Keller** (it-recht-kanzlei.de)

■ Online-Terminvereinbarung: **Calendly** (calendly.com) oder **TidyCal** (tidycal.com) für eine Gratis-Variante. Wenn du bereits ein Abo von **Google Workspace** (workspace.google.com) hast, ist Terminbuchung per Web schon inklusive.

Empfehlungen zu Unternehmen oder Websites spiegeln meine Meinung wider, ich erhalte dafür keine Gegenleistungen. Aktualisierungen findest du bei durchstartenalscoach.de.

Ergänzungen, Wünsche, Fragen? Schreib mir!

4.5 Eine Website an einem Tag

Wie du ebenso schnell wie unperfekt wie wirkungsvoll online gehst

Eine erste Website an einem Tag ist keine Notlösung; sie ist die beste Lösung.

■ Mein Website-Tag ist am:

.....

.....

■ Ich mache an diesem Tag nicht:

.....

.....

■ Mein Mittagessen am Website-Tag:

.....

.....

■ Diesen Leuten schicke ich die URL nach Live-Schaltung:

.....

.....

4.6 Mikro-Sichtbarkeit

Wie du durch kleinste, konsistente Präsenz langfristig wirkst

Die kleinste mögliche geschäftliche Aktion ist immer besser als keine. Sie kostet wenig Zeit, wenig Energie und mit etwas Übung wenig Überwindung. Also machst du sie wirklich. Jeden Tag.

- Diese Mini-Aktion kann ich (werk)täglich durchhalten:

- Dieser Person sende ich heute eine Geste der Aufmerksamkeit:

- Diesen großen Marketingplan ersetze ich durch tägliche Mikro-Aktionen:

- So sieht meine 15-Minuten-Routine aus:

- Diese eine Sache mache ich ab heute, weil sie klein genug ist:

4.7 Sommerlöcher

Wie du saisonale Schwankungen in deinem Geschäft ausgleichst

Die eigentliche Bewegung passiert in deinem Denken, deiner Art zu kommunizieren, deiner Perspektive auf das, was gerade ist – und was sein könnte.

- Wenn ich an „Sommerloch“ denke, dann denke ich auch an:

- Diese Menschen haben garantiert keine Sommerpause:

- Wenn hier Sommer ist, dann ist Winter in:

- Während die anderen am Strand liegen, werde ich:

- Diese E-Mail schreibe ich heute an jemanden in einer anderen Zeitzone:

5.1 Authentisch bleiben *basis*

Wie du inmitten der Künstlichkeit die menschliche Intelligenz wahrst

Die KI ist kein Ersatz für dein Werk, sondern ein Werkzeug, mit dem du es erschaffen kannst.

- Diese Eigenheit macht meine Arbeit unverwechselbar:

- Diese „Unperfektheit“ ist meine größte Stärke:

- Hier nutze ich KI als Tool für mein Werk:

- Dieses KI-Ergebnis habe ich kürzlich verworfen, weil:

- An dieser Stelle meiner Arbeit bleibt die KI immer draußen:

- Diese Momente meiner Arbeit werden mit KI noch wertvoller:

Kleine Tool-Auswahl

Eine Auswahl aus den (hundert?)tausenden Möglichkeiten kann nur sehr eingeschränkt sein – sonst wäre sie auch nicht nützlich und ich könnte sagen: „Na, dann such doch mal online.“ Daher folgt hier eine Liste mit einer kleinen Auswahl der Werkzeuge und Plattformen, die ich regelmäßig nutze.

Im Buch schrieb ich „Finde, prüfe, wähle deine eigenen“ – und das ist wirklich der beste Rat, den ich geben kann. Bleib auf dem Laufenden, probiere immer mal wieder neue Tools aus und wirf alte raus. Such dir die Blogs, YouTube-Kanäle, Bluesky-User etc., die über Tools reden, lies die digitale Fachpresse, experimentiere (besser: spiele!) und entscheide, was für dich, deine Arbeitsweise und dein Geschäft gut funktioniert.

■ Produktivität und Organisation

- E-Mail, Kalender, Dokumente, Tabellen, Präsentationen: **Apples iCloud** (icloud.com) oder **Google Workspace** (workspace.google.com) als integrierte Lösungen für so gut wie alles, was täglich anfällt. Mit keinem anderen Mail-Tool arbeite ich so schnell und sicher wie mit **Google Mail** (mail.google.com), entweder im Web-Interface oder mit einem Client wie **Mimestream** (mimestream.com).
- Als Kombination von ausgelagertem Gehirn, Wissens- und Projektmanagement, Kollaboration und seit neuestem sogar E-Mail und Kalender halte ich **Notion** (notion.so) zurzeit für ungeschlagen.
- Wenn es nur To-do-Listen sein sollen, ist der Alleskönner schlechthin die Textdatei, die im Texteditor deiner Wahl oder einem Programm wie **Bear** (bear.app) oder **Obsidian** (obsidian.md) „lebt.“ Für die Hardcore-User unter euch gibt es **OmniFocus** (omnifocus.com) oder sehr, sehr andere Lösungen.

Es gibt keinen anderen Bereich, in dem Experimentieren mit verschiedenen Tools sinnvoller ist, als dieser, weil es um das Abbilden unserer inneren mentalen Strukturen geht – und die ist naturgemäß sehr individuell. Probiere ein paar aus, entscheide dich und scheue dich nicht, die Entscheidung auch wieder zu revidieren.

■ Social Media, Grafik

- **Adobe Express** (express.adobe.com) oder **Canva** (canva.com) sind gute Komplettpakete, mit denen du mit wenig Aufwand gute Social-Media-Posts gestalten kannst.
- Wenn dir die Programm-Sammlung von **Adobe** (adobe.com) zu umfangreich ist, genügt für die allermeisten grafischen Arbeiten sicher auch **Sketch** (sketch.com), **Figma** (figma.com) oder sogar Gratis-Tools wie **Photopea** (photopea.com)
- Schließlich ist **Draw.io** (draw.io) ist ein sehr gutes Programm, um Ablaufdiagramme und Prozessdokumentation zu erstellen.

■ Fokus, Flow

- **Focusmate** (focusmate.com) und **Flown** (flown.com) bieten virtuelles Coworking: Mit jemand anderem im selben Raum zu sitzen und – an anderen Themen! – zu arbeiten kann erstaunlich hilfreich sein, selbst wenn der Raum über 3.000 km aufgespannt ist.
- **Music for Programming** (musicforprogramming.net) ist einer von vielen Lo-fi-Musikkanälen, der – natürlich eine große Geschmacksfrage – helfen kann, in einen netten Arbeitsflow zu gelangen. **Mit MyNoise** (mynoise.net) kannst du unzählige Geräuschkulissen erzeugen, von Wald bis Kindergarten – oder gemischt.

■ Zeiterfassung, Buchhaltung

- Mein Buchhaltungs-Tool seit vielen Jahren ist **Monkey Office** (monkey-office.de), und Zeiten erfasse ich mit **Harvest** (getharvest.com). Der Markt für beide Tool-Kategorien ist recht schnell, schaue auch auf neue Anbieter wie **Papierkram** (papierkram.de) oder sogar Banken wie **Qonto** (qonto.com), die Banking und Buchhaltung integrieren.

■ Generative KI

- LLMs: **Anthropics Claude** (console.anthropic.com), **Google Gemini** (aistudio.google.com) setze ich zurzeit am liebsten ein. Natürlich kannst du auch die Modelle von **Mistral AI**, **DeepSeek**, **Z.AI**, **OpenAI** oder oder oder ... nutzen, wenn sie für deinen Anwendungsfall und Geschmack passen. Verwende wo immer möglich die direkten Zugänge und nicht die „Wrapper“-Programme (also z. B. im OpenAI-Universum nicht „ChatGPT“, sondern playground.openai.com), so hast du einen viel flexibleren Zugriff auf die zugrunde liegenden Modelle – und meist deutlich niedrigere Preise als bei den reinen Consumer-Produkten.
- LLMs, Teil 2: Wenn du lokale Modelle einsetzen möchtest (d. h. welche, die nur auf deinem Computer laufen und damit höchste Datensicherheit bieten), dann versuche es mit **LM Studio** (lmstudio.ai) als Programm und experimentiere mit einigen Modellen. Es lohnt sich, die lange Modell-Liste nach Empfehlungen zu sortieren und immer mal wieder die News zu verfolgen, was gerade “the next hot shit” ist. Ich finde einige Modelle aus der **Qwen**-Reihe sehr gut, und auch Google hat mit der **Gemma**-Familie eine große Auswahl im Angebot. Wenn du dir die volle Packung geben möchtest, dann schau bei **Hugging Face** (huggingface.co) rein, dort warten tatsächlich mehr als hunderttausend Optionen auf dich.
- Generative Bilder und Videos: Von den unzähligen Plattformen mag ich zurzeit **Replicate** (replicate.com) am liebsten, dort findest du nahezu alle Modelle zum Erzeugen von Bildern, Audio und Video, die gerade „in“ sind.

Empfehlungen zu Unternehmen oder Websites spiegeln meine Meinung wider, ich erhalte dafür keine Gegenleistungen. Aktualisierungen findest du bei durchstartenalscoach.de.

Ergänzungen, Wünsche, Fragen? Schreib mir!

5.2 Nimm nur die scharfen Messer *basis*

Wie du die richtigen Werkzeuge für dein Business findest

Am Ende zeigt sich die Qualität der Tools auch in der Qualität der Arbeit, die du damit erzeugst.

■ Heute benutzte ich bisher so viele verschiedene Tools:

■ Bis heute Abend (bitte erst dann ausfüllen) werden es sein:

■ Zu diesem Tool hat mich jemand überredet:

■ Dieses Programm fand ich zufällig und ich liebe es:

■ Meine Standard-Ausrede, wenn neue Tools locken und ich nicht widerstehen kann:

5.3 Die zehn besten Prompts! *basis*

Wie du effizient mit der KI kommunizierst

Natürlich kannst du (und darfst sowieso) Prompt-Sammlungen benutzen. Wenn du die gleichen Ergebnisse bekommen willst wie die anderen, die sie gekauft haben.

- Ein Thema, bei dem ich ins Schwärmen komme:

- Eine Person, mit der ich gern rede:

- Was diese Person besonders macht:

- Wenn ich mit ihr rede, fühle ich mich:

- Ich sitze am Schreibtisch. Plötzlich kommt der Bot rein – ohne anzuklopfen! Mein erster Satz:

5.4 Mensch plus Maschine

Wie du KI als Erweiterung statt Ersatz nutzt

Die KI „denkt“ schneller als du; du denkst tiefer als sie.

- Diese eine Frage stelle ich meinem Bot heute zu meinem Business:

.....

.....

.....

.....

- Mit dieser KI-Antwort war ich überhaupt nicht einverstanden:

.....

.....

.....

.....

- Ich kenne schon KI-Tools und probiere heute neue aus.

- Diesen Aspekt meiner Arbeit lasse ich bewusst KI-frei:

.....

.....

.....

.....

5.5 Digitale Supervision

Wie du dich mithilfe von Bots weiterentwickelst

Denke nicht in „Prompts“. Sprich normal.

- Meine letzte schwierige Situation im Geschäft war:

- Nach dem Gespräch mit dem Bot verstehe ich jetzt:

- Diese Frage hätte ich gern früher gestellt:

- Das möchte ich ab sofort nach jedem Vertriebsgespräch mit dem Bot besprechen:

- Die Frage an den Bot, die ich einem menschlichen Gegenüber nie stellen würde:

- Eine Erkenntnis über mich, gewonnen durch eine KI:

5.6 Besser schlafen mit dem Bot

Wie du KI Sinn-voll und ethisch nutzt

Skepsis bringt Fortschritt, in der Wissenschaft wie in der Anwendung.

■ Diese KI-Tools nutze ich bereits:

■ Dabei fühle ich mich unwohl, wenn ich:

■ Diese Grenzen setze ich mir bei der KI-Nutzung:

■ Darüber möchte ich mit meinen Coachees sprechen:

■ Ich sprach mit einem Bot über seine ethischen Dilemmata und fand heraus, dass

5.7 Automatisieren

Wie du Arbeitsabläufe mit digitalen Werkzeugen verbesserst

Nicht die komplette Automatisierung ist das Ziel, sondern die Balance zwischen Mensch und Maschine.

- Diese Arbeitsschritte fühlen sich an wie Steinchen im Schuh:

- Der größte Stein der letzten Monate:

- Das kleinste Steinchen, das ich erst jetzt bemerke, wo ich diese Zeilen lese:

- Wenn beide Steinchen weg wären, könnte ich:

6.1 Experimentieren *basis*

Wie du mit Kleinem Großes bewirkst

Vergiss Perfektion.

■ Meine Experimentier-Metapher ist

■ Mein erstes Experiment ist

■ Es ist erfolgreich, wenn

■ und scheitert, wenn

■ Zwischen Erfolg und Scheitern gibt es Abstufungen, denn

■ Egal wie ein Experiment ausgeht, ich lerne:

■ Der nächste kleine Schritt, basierend auf dem Ergebnis von heute:

6.2 Lebendige Strukturen *basis*

Wie du Halt findest, ohne starr zu werden

Um die Flexibilität zu trainieren, hilft es, mit dem zu experimentieren, was du am wenigsten magst.

■ Meine aktuelle Struktur ist

■ Sie unterstützt mich bei

■ Sie behindert mich bei

■ Die für mich ungewöhnlichste Struktur wäre

■ Wenn ich sie zwei Wochen testen könnte, würde ich

■ Ein Tool oder System, das ich noch nie mochte:

■ Nachdem ich dies eine Woche lang genutzt habe, bemerke ich:

6.3 Ameisenlogik *basis*

Wie du vom Denken ins Handeln kommst

Nur Machen macht.

- Ich habe auf meiner heutigen To-do-Liste diese drei Aufgaben, die weniger als zwei Minuten brauchen:

..... ,
..... ,
und

- Es dauerte Minuten, um alle drei zu erledigen.

- Dies plane ich seit Wochen mehr, als es zu tun:

.....
.....
.....
.....
.....

- Kurz bevor ich das letzte Mal in einen Flow-Zustand kam, tat ich dies:

.....
.....
.....
.....
.....

6.4 Sieben Atemzüge

Wie du schneller und sicherer Entscheidungen triffst

Ausatjjjjjjeeeeeetztmen

- Meine größte Entscheidung der letzten Jahre war:

.....

.....

.....

- Ich traf sie, indem

.....

.....

.....

- Die nächste kleine Entscheidung ist:

.....

.....

.....

- Ich probiere aus, sie zu treffen, indem

.....

.....

.....

- Der sechste Atemzug fühlte sich an wie

.....

.....

.....

6.5 Geduldsspiele

Wie du eine Balance zwischen Handeln und Abwarten findest

Du kannst kein Wachstum erzwingen, denn die anderen, von denen der Erfolg mit abhängt, sind völlig außerhalb deiner Kontrolle.

- Ein Moment, in dem ich durch Abwarten mehr erreichte als durch Handeln:

.....

.....

.....

- In diesen Situationen werde ich besonders ungeduldig:

.....

.....

.....

- Diese Impulse kommen dann:

.....

.....

.....

- So reagiere ich heute darauf:

.....

.....

.....

- So möchte ich künftig damit umgehen:

.....

.....

.....

- Morgen werde ich eine Stunde lang auf warten,
ohne zu tun.

6.6 Mit Routinen wachsen

Wie du Routinen etablierst, die dir Zeit schenken

Viele kleine und regelmäßige Routinen schaffen Freiräume.

- Auf diese Routineaufgaben habe ich überhaupt keine Lust:

- Diese Aufgaben kosten mich täglich mehr Energie, als sie bringen:

- Die kleinste automatisierbare Aufgabe, die mir jetzt einfällt:

- Dies will ich auf gar keinen Fall automatisieren:

- Wenn ich es aber dennoch täte, könnte dies geschehen:

6.7 Schneller langsam werden

Wie du dein eigenes Tempo findest und durchhältst

Gelassenheit ist keine Ausrede fürs Nichtstun. Sie ist eine Haltung, die Raum für natürliches Wachstum schaffen kann.

- Mein Business ist gerade so schnell wie

- Zuletzt beschleunigte ich, als

- Ich bremsen immer dann ab, wenn

- Wenn ich es mir aussuchen könnte, wäre das Tempo wie

- Wenn ich es erreiche, ändert sich
