

ICH BRAUCHE GELD!

JETZT!

Ein Workbook für Selbständige, die
schnell Geld brauchen

Gisela Enders

**Druckversion der
Arbeitsblätter**

Nun lass uns anfangen, zu arbeiten:

Zwanzig Gründe

Bitte schreibe zwanzig Gründe auf, warum die folgende Aussage stimmt. Für dich. Vielleicht auch nur stimmen könnte. Das alles so passiert, damit auch du dich in der Krise entwickeln kannst. Höre nicht auf, bis du zwanzig bist.

„Diese Krise ist wirklich großartig, weil...“



PLATZ SCHAFFEN

Die erste Veränderung, um wieder ins Tun zukommen, heißt eine eigene Struktur (wieder) zu entdecken. Denn in Notsituationen fehlt meistens Struktur.

Ein Leben in der Orientierungslosigkeit kann sich in einem befristeten Urlaub erholsam anfühlen, im realen Leben wird es schnell zum Albtraum. Deshalb ist es jetzt zentral, dass du dir eine Struktur schaffst. Zunächst ganz banal eine Alltagsstruktur:

In welchem Zeitfenster willst du aufstehen?

Wann möchtest du wieder schlafen gehen?

Wann und wie finden Mahlzeiten in deinem Alltag statt?

Welche Pausen soll es in deiner neuen Struktur geben?

Welche Routinen strukturieren noch deinen Tag? Und welche willst du ab jetzt einführen, damit du deinen Tag besser strukturieren kannst? Notiere sie hier:

Manchmal lenken wir uns auch in der Zeit der Not mit Gewohnheiten ab, die nicht sonderlich zielführend, aber zeitfressend sind. Sie schleichen sich unauffällig ein, weil es sich besser anfühlt, sich mit ihnen zu beschäftigen als sich konstruktiv dem Problem zu stellen.



Welche neuen Gewohnheiten haben sich bei dir vielleicht schon eingeschlichen, die nicht so förderlich sind?

Geh gut mir dir um – gerade in einer Krise!

Was kann ich jetzt tun, damit ich mich wohl fühle?

Die Kunst, etwas wegzulassen

Was möchte ich tun/lassen, damit ich stolz auf mich selbst bin?

DER UMGANG MIT DEINER ANGST

Angst ist in Zeiten von Veränderungen, die auch noch als Krise bezeichnet werden, etwas vertrautes. Fühle mal in dich hinein und notiere auf der Skala, wieviel Angst du gerade wahrnimmst?



Tagesrituale und deine Ängste

*Funktionieren deine Tagesrituale
gut oder was möchtest du
verändern und optimieren?*

*Wo fütterst du die Angst und
was könntest du hier verändern?*

Was weißt oder fühlst du, wenn du an deine Vorfahren und deren bedrohliche Situationen denkst? In welchen schwierigen Zeiten mussten sie möglicherweise (über-)leben? Gibt es da das Gefühl, dass du mit ihren Bedrohungen verknüpft bist?

Das Blatt mit dieser Antwort hier kann ganz speziell von dir behandelt werden: Schau, wo du es sicher verbrennen kannst. Also schaffe zuerst den Ort für die Verbrennung. (Alternativ kannst du es möglicherweise auch in ganz kleine Schnipsel reißen).

Wenn alles vorbereitet ist, dann verbinde dich mit deinen Vorfahren: Denk an deine Urgroßeltern oder Großeltern und schicke ihnen liebevolle und sehr emphatische Gedanken. Sie haben Schlimmes durchgemacht. Das gilt es anzuerkennen und mit zu fühlen. Wenn du genug damit verbunden bist, dann sage: „Ich sehe und fühle dein Leid und es tut mir von tiefstem Herzen leid, dass du dies durchmachen musstest. Ich bin sicher, dass du mich in Liebe anschaust und nicht willst, dass ich dieses Leid weitertrage. Ich lasse es bei dir!“

Dann verbrennst du diese Seite.

Gib der Angst einen Namen

Wie willst du deine Angst nennen?

Jetzt kannst du mit ihr reden. Du kannst sie fragen:
Warum meldest du dich gerade jetzt?

Was erzählst du mir über unsere gemeinsame Geschichte?

Was brauchst du gerade möglicherweise von mir?

Was möchtest du mir erzählen, was du erlebt hast?

Was weißt du darüber, was du von wichtigen Figuren aus unserem Leben über Ängste gelernt hast?

Was ist deine positive Absicht für mich?

Der Worst Case

Bitte beschreibe jetzt mal, was alles passiert in deinem Leben, wenn alles schief geht.

Vor was hast du dann so richtig Angst?

Wie wahrscheinlich ist es, dass dieser Worst Case eintritt?

Was kannst du tun, dass es soweit nicht kommt? Ich meine hier auch so banale Dinge, wie eine Unfallversicherung.

Wer wird dir helfen, damit es nicht so schlimm wird?

Am Ende steht der Tod

Mit was möchtest du diese letzten drei Monate verbringen?

Was hast du beruflich in deinem Leben alles gemacht?

Mit welchen Fähigkeiten hast du schon Nutzen für andere geschaffen? Schau auch auf alles, wofür du nie Geld nehmen würdest, was aber gut für andere Menschen war:

Was könntest du jetzt angehen und wem genau als Dienstleistung/ Mitarbeit anbieten?

Was würdest du angestellt gerne machen?

Bei wem könntest du (befristet) arbeiten, um deinen finanziellen Engpass zu überbrücken?

Was wären die Vor- und die Nachteile von einer solchen Stelle?

Ist ein beruflicher Wechsel hin in eine Anstellung eine Option für dich?

Ja Nein

Wenn dies also für dich interessant ist, dann go for it. Schau in Jobportalen und anderen Stellenausschreibungen und bewirb dich!

Dein Angebot und deine ideale Kundin

Wer ist deine Zielgruppe?

Mit welchen Mitteln erreichst du sie?

Wo erreichst du diese bisher?

Was könntest du Neues ausprobieren, um sie zu erreichen?

Dein Angebotstrichter

Wie erreichst du bisher deine Kundinnen und wie genau bleiben sie bei dir?

Was sind deine regulären Angebote?

Was sind die ersten kleinen Schnupperangebote?

Was sind deine Premiumangebote, bei denen Menschen beispielsweise von dir lernen können oder eine besonders exklusive Behandlung erfahren?

Wie kommt ihr zu ersten bezahlten Angeboten zusammen? Was sind sozusagen relativ günstige Testangebote?

Mach´ den nächsten Termin aus

Wie genau die Frage für dich aussehen soll, die du am Ende einer Sitzung stellst, bedarf ein paar Gedanken und des Ausprobierens. Bitte notiere hier ein paar Optionen und schau dann, welche du ausprobieren willst, weil sie sich für dich gut anfühlen:

Geh´ deine Adresse durch

Ich bin sicher, in deinem Adressbuch finden sich viele Menschen, mit denen du bereits gearbeitet hast. Nimm Kontakt mit ihnen auf. Informiere sie über deine aktuellen Angebote. Und frag sie direkt, ob sie wieder Lust haben, mit dir zusammen zu arbeiten. Und wann das geht – also wann du wieder Zeit für sie hast. Wenn es sich für dich gut anfühlt, kannst du ihnen auch einen Bonus anbieten.

Mit wem möchtest du jetzt Kontakt aufnehmen?

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



Was denkst du, was die 5 wichtigsten Risiken sind, die Menschen davon abhalten, mit dir oder anderen Menschen in deiner Branche zusammenzuarbeiten?

1)

2)

3)

4)

5)

Was könntest du jeweils tun, um dieses Risiko zu eliminieren oder wenigstens zu minimieren?

Risiko Nr. 1:

Risiko Nr. 2:

Risiko Nr. 3:

Risiko Nr. 4:

Risiko Nr. 5:

Fang klein an

Ob es ein kleines Webinar oder ein kleines Seminar in deinem Wohnzimmer ist, diese Sachen bringen zwar nicht gerade ein Vermögen ein, aber eben doch Geld und sie bieten die Gelegenheit, dich kennenzulernen.

Ob es ein Austausch oder eine kollegiale Beratung gibt, es gibt viele Formate, die man gut und relativ schnell umsetzen kann und die Menschen helfen, für sich neue Ideen zu generieren. Wahlweise bist du nur die Gastgeberin, die den Raum und den Ablauf moderiert oder du bietest auch inhaltliche Beratung an. Das entscheidest du nach deinen Qualifikationen.

Überlege, welche Themen du jetzt im Internet, in deinem Wohnzimmer oder auch in einem Cafe anbieten könntest:

Das Gespräch mit ehemaligen Kunden suchen

Identifiziere ehemalige Kunden und überlege, was du ihnen anbieten kannst:

Begleitung in der Praxis

Überlege, wem du in der Praxis helfen könntest.

Menschen, die lernen wollen, Gruppen mit dem Foto einzufangen? Männer, die lernen wollen, wie sie ihre Wohnung putzen? Menschen mit Bewegungseinschränkungen, die ihre passenden Yogaübungen finden wollen? Menschen, die sich auf ihre Sprachprüfung vorbereiten und dazu exklusive Nachhilfe brauchen?

Hier ist Platz für deine Ideen:

Erweiterung und Veränderung von Angeboten

Welche Angebote, Dienstleistungen oder Formate könntest du neu anbieten bzw. überarbeiten?

Verändere die Formate

Wie kannst du deine analoge Angebote in ein digitales Format verändern?

Welches Format, welches Angebot könnte ich neu rausbringen? Und wie?

Welche Up- und Downsells könntest du anbieten?

Kooperiere

Kooperationen sind wunderbar. Gerade in Zeiten, in denen sich viel verändert. Viele sind auf der Suche nach neuen Wegen, warum nicht schauen, ob ein Weg gemeinsam gegangen werden kann.

Mit wem könntest du kooperieren und welche Ideen könntet ihr gemeinsam verwirklichen?

Bewerbe dein bestes Angebot

Was ist dein bestes Angebot?

Tauschen

Erstelle mal eine Liste von allen Dingen oder Dienstleistungen von Anderen, die am Ende des Tages deine Angebote und deine Selbständigkeit erfolgreicher machen würden:

Ich persönlich liebe ja Tauschgeschäfte. Gerade am Anfang meiner Coachingaktivität habe ich munter getauscht. Coaching gegen Massagen, Coaching gegen Haare schneiden, Coaching gegen Steuererklärung, ja sogar mit einer Künstlerin, die wirklich schräge Soundinstallationen gemacht hat, habe ich etwas gefunden, als sie im Erstgespräch sagte, dass sie neben ihrer Kunst gerne Räume renoviert. Jetzt habe ich ein neu gestrichenes Schlafzimmer und sie musste für ihre Coachings nichts bezahlen. Natürlich kannst du dir auch einen Laptop ertauschen oder eine Kamera. Oder was auch immer.

Welche Aktivitäten willst du in den nächsten zwei Wochen verfolgen?

An denen du wirklich arbeitest, die du anbietest und umsetzt. Was sollen die bei dir sein?

1. Aktivität:

2. Aktivität:

3. Aktivität

Geben und Nehmen

Welche Gedanken kommen dir zum Thema Geben und Nehmen? Notiere sie hier:

H

E

L

P

Eine Stunde Zeit

Ich möchte dich bitten, in der nächsten Stunde jemanden ganz konkret um Hilfe zu bitten. Dieser „Jemand“ soll nicht in deinem Haushalt leben. Du musst ihn oder sie also anrufen, per SMS (oder ähnlichem) kontaktieren oder eine Mail schreiben. Oder wie auch immer in Kontakt kommen. Es geht mir darum, zu üben, eine konkrete Bitte auszusprechen. Das muss übrigens nichts sein, was du dringend brauchst. Es geht darum, dich im Bitten zu üben. Gerade wenn du nicht in einer absoluten Notlage bist. Du gibst der anderen Person eine Chance, sich gut zu fühlen.

Diese Übung birgt für mich Risiken oder bringt Emotionen mit sich:

Mein Leben würde aktuell leichter werden, wenn ich Unterstützung hätte, bei:

Folgende Personen möchte ich um Hilfe bitten:



Und jetzt mal mit Geld

Die Steigerung für die gesamte nächste Woche: Bitte einen Menschen, dir Geld zu schenken oder die Warmduschervariante: Zu leihen!

Wen möchtest Du in der nächsten Stunde um Geld bitten?



Und wenn dir das jetzt unvorstellbar und nicht machbar vorkommt, dann schreibe mal 15 Minuten auf, was dir da alles in den Sinn kommt, warum das nicht geht. Dabei lernst du unglaublich viel über deine tiefsitzenden Gedanken und deinen Umgang mit Geld.

15 Minuten, warum du unmöglich andere Menschen um Geld bitten kannst:

Beobachte deine Gefühle in den nächsten Tagen. Oder auch nur dein Tabu, dass es dir nicht mal erlaubt, über so eine Option nachzudenken.

Alles muss man selber machen

Auch hier wieder eine kleine Übung. Welche Tätigkeiten würdest du gerne delegieren? Geld spielt erstmal keine Rolle, es ist genug da. Mach einfach eine Liste.

Was in deinem Business würdest du gerne delegieren?

Der letzte Schritt wird ganz konkret. Was wirst du als Erstes umsetzen. Bis wann? Wer wird dir helfen? Wen willst du als erstes fragen und wen, wenn diese Person absagt? Schreibe es dir auf und gehe es an.

Wir sind noch lange nicht am Ende

Es gibt noch unglaublich viel, was wir jetzt machen könnten, um dein Unternehmen immer besser aufzustellen.

Dennoch kommt dieses Workbook hier zum Schluß. Es hat dich hoffentlich gut begleitet, um wieder mehr Struktur, Tatendrang und Klarheit in dein Business zu bekommen. Und hoffentlich Geld. Vielleicht erstmal nur ein wenig, aber genug, um über die Runden zu kommen.

Dieses Workbook sollte und hat dich hoffentlich gut in einer Krise begleitet. Ich wünsche dir von Herzen, dass du deine Krise gut überwinden konntest und wieder Licht am Ende des Tunnel siehst (oder schon munter rausgefahren bist).

Damit keine weiteren Krisen entstehen, ist es gut, langfristig und strategisch an deinem Business zu arbeiten. So dass immer genug Geld reinkommt. Als Gründungsberaterin und Coach begleite ich dich dabei sehr gerne.

Wenn du dir zunächst einen Überblick über meine Angebote machen willst, dann besuche www.gisela-enders.de .
Ich wünsche dir super viel Erfolg, Spaß und Energie für dein zauberhaftes Business.

Deine Gisela Enders