

ICH BIN DOCH NICHT BLÖD...

Auf ein Wort, Manuela Todzi.

„Gewöhnliche Menschen denken nur daran, wie sie ihre Zeit verbringen. Ein intelligenter Mensch versucht, sie zu nutzen.“ (Schopenhauer)

Neben meiner Hauptberufung, Unternehmerin zu sein, coache ich auch immer wieder Unternehmerpersönlichkeiten. Bei diesen Gesprächen gibt es sehr häufig zwei zusammenhängende Grundthemen: 1. Ich fühle mich überlastet! 2. Ich komme nicht dazu, die eigentlich wichtigen Themen anzugehen.

Immer wieder stelle ich fest, dass auf der einen Seite das Motiv, als Unternehmer tätig zu sein, in der damit verbundenen Freiheit und Selbstwirksamkeit liegt, auf der anderen Seite erlebe ich auch immer wieder, wie Unternehmer sich zu Sklaven ihrer Unternehmen machen.

Weiterhin habe ich in Seminaren mal gelernt: „Arbeiten Sie am Unternehmen und nicht im Unternehmen“. Hier trifft Theorie auf Praxis. Als Vending-Unternehmerin ist mein Unternehmen, wie bei vielen meiner Kollegen auch, relativ klein, so dass es auf meine aktive Mithilfe angewiesen ist. So bin ich z.B. der Motor im Vertrieb, viele meiner Kollegen sind das Rückgrat der Technik, usw.

Allerdings haben wir als Unternehmer vielfältige Aufgaben zu leisten, wobei jeder für sich die Schwerpunkte anders setzt:

- Personalführung
- Kundenbetreuung und Reklamationsbearbeitung
- Neu-Kunden-Akquisition, Kalkulation sowie Angebotserstellung
- Einkauf und Lieferantengespräche
- Werbung und Internetauftritt
- Optimierung der Organisation und der Sortimente
- Zahlen, Daten, Fakten: BWA und Bilanzen usw.
- Strategische und konzeptionelle Unternehmensplanung und -gestaltung

Trotz des Zauberworts „Zeitmanagement“ ist die Grundproblematik „zu wenig Zeit“ geblieben.

Wie gehe ich in der Praxis damit um?

Zunächst einmal erfassen Sie bitte über 4 Wochen jeden Abend genau, womit Sie Ihren Arbeitsalltag verbracht haben. Welches Mengengerüst ergibt sich, was hätte ich delegieren können und vor welchen unangenehmen Aufgaben habe ich mich gedrückt bzw. welche Aufgaben habe ich bevorzugt?

Wenn Sie dies getan haben, bringen Sie eine Grob-Struktur in Ihren Terminkalender. Bei mir sieht die so aus:

- morgens 3 bis 4 Std. Kundentermine
- mittags 1 Std. Mitarbeiter
- nachmittags 3 Std. eigene Termine/Arbeiten

Natürlich bleibe ich hier flexibel und durchbreche auch mal diese Struktur, allerdings, wenn ich an einem Tag auf die Mitarbeitergespräche verzichte, so bemühe ich mich, dieses jedoch unter der Woche wieder aufzuholen. Ich möchte mit meiner Zeit ausgeglichen umgehen.

Es kann auch Sinn machen, z.B. die ungeliebte Arbeit direkt am Tagesanfang zu machen, somit erliegen Sie nicht der „Aufschieberitis“. Das hört sich nach viel Disziplin an, muss es jedoch nicht zwangsläufig sein, solange Sie Ihren eigenen Lebensstil dabei berücksichtigen. Jeder sollte sich seinen eigenen Plan aufstellen. Jeder Mensch unterliegt seinem eigenen Lebensstil und seiner eigenen Motivation, wobei die Wissenschaft hier vier verschiedene Grundlebensstile und entsprechend unendliche Mischformen unterscheidet:

1. Der Beziehungsmensch

Dieser Personengruppe sind Beziehungen sehr wichtig. Sie tun viel dafür, dass die zwischenmenschlichen Beziehungen und die Harmonie stimmen. Entsprechend werden Sie viel Zeit für diesen Bereich investieren. Allerdings wenn die Beziehung gefährdet ist, tapen diese Menschen gerne in die Zeitfalle. Da Beziehungsmenschen den Menschen gerecht werden wollen, motivieren sie sich, sich an Zeitpläne zu halten.

2. Der akribische Problemlöser

Diese Personengruppe ist häufig in den technischen Berufen vorzufinden. Sie kann sich bis ins kleinste Detail mit einem Thema auseinandersetzen. Häufig wird dabei leider die Zeit vergessen und der Tag ist plötzlich rum. Allerdings können solche Menschen sehr gut Strukturen einhalten. Und ist ihnen dann ihre „Schwäche“ bewusst, werden sie den richtigen Weg für sich finden.

3. Der Macher

Das sind Menschen, die gerne gestalten, machen und tun. Sie tun dies gerne spontan, eine Begeisterungswelle kann dabei von der Nächsten abgelöst werden. Somit bestimmen häufig Tagesereignisse die Planung. Delegation fällt ihnen auch manchmal schwer. Gleichzeitig sind dies auch Menschen, die Ergebnisse/Erfolge erzielen wollen, so dass die notwendige Motivation zur Planung in der Zielerreichung liegt.

4. Der Charmeur

Diese Menschen verstehen es, durch ihre Leichtigkeit zu überzeugen. Mit Witz und Charme wickeln sie gerne ihr Gegenüber ein, sind dabei selten so richtig verbindlich. Häufig sind diese Menschen im Verkauf oder in der Kunst wieder zu finden. Hier kann die Motivation zur Struktur und Planung vielfältig sein. Allerdings sind diese kreativen Köpfe nur schwer einzufangen. Sie sollten sich daher ständig Hilfe, die ausgleichend tätig ist, von außen suchen.

Spannend? Welchen Lebensstil haben Sie? Motivieren Sie sich, in dem Sie Ihren eigenen Lebensstil verfolgen. So wird es Ihnen nicht schwer fallen, Ihrem Alltag die erforderliche Struktur zu geben. Ihre Lebensqualität steigt, versprochen.

Ihre Kollegin

Manuela Todzi