

Warum Selbstwert Geld wert ist!

Text: Daniela Landgraf Fotos: Fotostudio Snapshotz, Petra Fischer

Es ist vollbracht! Eine Geschäftsidee wurde umgesetzt, alle organisatorischen Hürden genommen und das Startkapital steht zur Verfügung. Laut Businessplan müssen nur die Anfangsmonate finanziell überbrückt werden, dann soll er kommen, der finanzielle Erfolg.

Doch für einige Start-ups erfüllen sich diese Hoffnungen nicht. Ihr Geschäft läuft zäh, es ist anstrengend, und nach ein paar Monaten kommt langsam ein Gefühl der Panik hoch, weil das Geld immer knapper wird. Also noch mehr anstrengen, noch mehr Arbeit ... bis zur Erschöpfung. Nicht wenige Gründer geben innerhalb der ersten drei Jahre wieder auf.

Warum tun wir uns mit dem Geld verdienen oft so schwer?

Meist liegt es nicht an den Produkten, nicht an den Kunden oder zu wenig Marketing, sondern an uns selbst. Doch statt in uns hineinzuschauen, geben wir lieber den Umständen die Schuld an den eigenen Schwierigkeiten. Denn was wir uns sonst vielleicht eingestehen müssten, ist nicht angenehm: Es fehlt der innere Selbstwert!

Bei einigen Menschen würde man nie darauf kommen, denn sie bauen ihr Selbstwertgefühl im Außen auf: Es steigt mit wachsendem Erfolg, wird unterstützt durch Lob, Status, Geld oder Titel. Der Betreffende fühlt sich hervorragend und unbesiegbar. Doch diese Art des Selbstwertgefühls ist tückisch. Wenn etwas schiefeht, der Erfolg ausbleibt und das Geld ausgeht, dann bricht auch das vermeintliche Selbstwertgefühl in sich zusammen. Plötzlich fühlen sich Gespräche mit Kunden, Lieferanten oder Investoren viel schwieriger an. Wir zweifeln an uns und unserem Können und im schlimmsten Fall verzweifeln wir daran. Ein Teufelskreis. Denn wir werden in Verhandlungen immer schwächer, trauen uns nicht mehr, angemessene Preise aufzurufen. Mit zunehmender



finanzieller Belastung wird der Druck dann immer größer: Bin ich/sind meine Produkte gut genug? Darf ich überhaupt so viel Geld verlangen? Bin ich es wert, erfolgreich zu sein?

Das Verändern der Gedanken verändert das Leben

Selbst wenn der Kopf sagt: „Natürlich bin ich es wert!“, flüstert einem das Gefühl oft etwas anderes ein: „Warum sollten die Kunden bei mir kaufen? Was ist, wenn sie unzufrieden sind? Ich bin es nicht wert ...“

Viele Gründer kennen solche Gedanken. Doch wie kommen wir raus, aus dem Gefühl der Unzulänglichkeit? Die gute Nachricht ist: Es ist für jeden schaffbar. Die schlechte Nachricht: Manchmal braucht es seine Zeit, das richtige Mindset zu entwickeln. Mangelndes Selbstwertgefühl hat sich oft schon in der Kindheit ausgebildet.

Wie kann nun eine Veränderung der Gedanken konkret funktionieren? Zunächst einmal sollten wir uns ihrer bewusstwerden. Wie denke ich wirklich über mich? Definiere ich mich über mein Business oder bin ich davon überzeugt, dass ich als Mensch wertvoll bin?

Ein paar Tage auf die Gedanken achten

Wenn zerstörerische Gedanken aufkommen (z. B. „Ich taue zu nichts“), hilft es, sich Zeit zu nehmen und sie zu hinterfragen. Die Antworten am besten in ein Notizbuch schreiben:

Ist es wirklich wahr, was ich denke? Oder gibt es noch eine andere Wahrheit? Finde ich Gegenbeweise? Was habe ich schon geschaffen und geleistet? Was würde eine außenstehende Person dazu sagen? Was würde ich mir als Außenstehender selbst raten?

Die eigenen Ängste erforschen

Oft steht hinter düsteren Gedanken die Angst zu versagen, nicht genug Geld zu haben, Rechnungen nicht bezahlen zu können und letztlich die Angst vor sozialer Isolierung. Häufig hat sich der



Freundes- und Bekanntenkreis mit zunehmendem Geschäftserfolg verändert. Wenn es dann schlechter läuft, kann es passieren, dass man plötzlich nicht mehr auf einer Wellenlänge ist. Auf einmal heißt es: „Du hast Dich ganz schön verändert!“ Aus Angst vor dem Verlust des alten Freundeskreises versuchen manche Gründer einen Riesenspagat hinzubekommen.

Was, wenn das Geld nicht reicht?

Gerade die Angst davor, Miete, Rechnungen etc. nicht bezahlen zu können, kann unseren Erfolg torpedieren. Wir laufen Gefahr, uns unter Wert zu verkaufen und verlassen uns zu wenig auf unser wichtigstes Verkaufsargument: unsere eigene Person! In solchen Momenten hilft es, sich vorzustellen, wie wir in eine Verhandlung gehen würden, wenn ausreichend Geld da wäre: Welchen Preis würden wir dann nennen? Mit diesem Gefühl können wir ganz anders in das Gespräch hineingehen.

Ein Kunde, Kooperationspartner oder Lieferant nimmt uns in erster Linie als Mensch wahr. Wenn wir überzeugend und sympathisch sind, aber der Preis für unser Produkt zu hoch, dann wird das Gegenüber eben über den Preis verhandeln. Umgekehrt dagegen: Wenn wir als Person nicht überzeugen, dann hilft in der Regel auch kein Dumping-Preis. Es ist also besser, einen angemessenen Preis zu nennen.

Ein schneller Tipp: Wenn sich Ängste bemerkbar machen oder eine große Herausforderung ansteht, kann man sich folgenden Zaubersatz sagen:

„Das, was mir jetzt gerade passiert (egal ob gut oder schlecht), macht mich zu dem wunderbaren Menschen von morgen! Auch, wenn ich den Sinn heute noch nicht sehen kann.“

Es ist ja wirklich so: Wenn wir in die Vergangenheit schauen, haben wir in den schwierigen Zeiten am meisten gelernt. Uns das klarzumachen, nimmt den Druck raus und wir können mit schwierigen Situationen besser umgehen.

Daniela Landgraf

Daniela Landgraf ist Keynote-Speakerin, Trainerin, Autorin und Coach. Zu dem Thema „Selbstwert ist Geld wert“ hält sie Vorträge und hat ein Buch veröffentlicht (Jünger Medien, 2018). www.danielalandgraf.com