

DER GEWINNER-IRRTUM

Vollgas in die falsche Richtung

Warum so viele Selbstständige beruflich gewinnen und im Leben verlieren

PEER JÜRGENS

Executive Performance Coach

Vollgas in die falsche Richtung

Der Gewinner-Irrtum.
Warum so viele Selbstständige beruflich gewinnen und im Leben verlieren

PEER JÜRGENS

© 2026 Peer Jürgens · Neukirchen-Vluyn
www.peerjuergens.com

Inhalt

Einleitung

1 Der Gewinner, der keiner ist

2 Die Strategie, die du nie gewählt hast

3 Der Preis

4 Warum mehr Disziplin alles schlimmer macht

5 Die eigene Anzeigetafel

6 Leistung, die nicht auffrisst

7 Der erste Schritt am Montag

Über den Autor

Einleitung

Du hast es geschafft. Der Laden läuft, die Kunden kommen, der Kalender ist voll. Von außen sieht dein Leben aus wie ein Sieg.

Und trotzdem liegst du nachts wach und rechnest. Am Wochenende bist du körperlich zu Hause und im Kopf schon in der nächsten Woche. Dein Kind erzählt dir etwas, und du hörst nur halb hin.

Wenn du dich darin wiederfindest, habe ich eine unbequeme Nachricht für dich: Du gewinnst gerade. Leider das falsche Spiel.

Seit sieben Jahren arbeite ich als Coach mit Selbstständigen und Unternehmern. Fast alle, die zu mir kommen, wollen Leistung bringen. Sie sind fleißig, ehrgeizig, zuverlässig. Und sie folgen einer Lebensstrategie, die sie nie bewusst gewählt haben. Sie haben sie irgendwann übernommen, von den Eltern, aus der Angestelltenzeit, von Vorbildern. Seitdem fahren sie damit Vollgas.

Vollgas ist gut. In die falsche Richtung ist es fatal. Je schneller du fährst, desto weiter kommst du von dem weg, wofür du überhaupt losgefahren bist.

Jetzt wird es unbequem, und ich meine es so: Viele Selbstständige halten sich für Gewinner und sind im Leben die eigentlichen Verlierer. Sie gewinnen Umsatz und verlieren ihre Gesundheit.

Sie gewinnen Kunden und verlieren ihre Familie aus dem Blick. Sie gewinnen Ansehen und verlieren genau die Ruhe, die sie sich mit all dem kaufen wollten.

Ich schreibe das nicht von oben herab.

Ich war Anfang zwanzig und arbeitete in der Konzern-IT, als ich mir einen Körper ausgedruckt habe. Einen einfachen Umriss auf einem Blatt Papier. Darauf habe ich alles eingezeichnet, was mir wehtat oder nicht mehr funktionierte. Am Ende waren es elf Beschwerden, vom Zähneknirschen in der Nacht bis zu Kopfschmerzen jeden Morgen.

Mein Hausarzt sah sich das Blatt an und sagte: kurz vor dem Burnout. Er hat mich für mehrere Monate krankgeschrieben.

Bis dahin hielt ich mich für einen Gewinner. Ich war Vollgas in die falsche Richtung gefahren, genau wie die Menschen, über die ich in diesem Buch schreibe. Heute lache ich viel mehr, habe eine Frau und eine Tochter, und mein innerer Antreiber arbeitet inzwischen auf meiner Seite.

Danach habe ich mich auf die Suche gemacht. Ich habe Yoga- und Meditationskurse rund um die Welt besucht und in Thailand mit Mönchen gelebt. Und ich habe gelernt, dass Leistung auch aus Ruhe kommen kann.

In diesem Buch erfährst du, woran du merkst, dass du das falsche Spiel spielst. Woher deine Strategie kommt. Was sie dich wirklich kostet. Warum noch mehr Disziplin alles schlimmer macht. Und wie Leistung aussieht, die dich nicht auffrisst.

Das Buch ist kurz. Du kannst es an einem Abend lesen. Ob du danach etwas änderst, liegt bei dir. Aber du wirst nicht mehr so tun können, als wüsstest du es nicht.

KAPITEL 1

Der Gewinner, der keiner ist

Der Gewinner-Irrtum ist leicht zu übersehen, weil er von außen wie Erfolg aussieht. Genau das macht ihn so gefährlich.

Nennen wir ihn Markus. Markus gibt es so nicht, aber ich habe ihn in vielen Varianten vor mir sitzen gehabt. Mitte vierzig, eigene Firma, ein Dutzend Mitarbeiter. Der Umsatz wächst seit Jahren. Er fährt ein schönes Auto, das Haus ist fast abbezahlt, im Freundeskreis gilt er als der, der es geschafft hat.

Markus steht um halb sechs auf und liest Mails, bevor er mit irgendwem gesprochen hat. Mittags isst er am Schreibtisch. Abends bringt er die Kinder ins Bett und setzt sich danach noch mal an den Laptop. Im Urlaub checkt er „nur kurz" das Postfach, jeden Tag. Seine Frau hat aufgehört, sich darüber zu beschweren. Das hält er für ein gutes Zeichen.

Wenn man Markus fragt, wie es ihm geht, sagt er: „Viel los, aber läuft." Er meint das ernst. Nach allem, was er misst, gewinnt er.

Woran du den Irrtum erkennst

Je mehr dieser Punkte auf dich zutreffen, desto genauer solltest du weiterlesen:

- Du kennst deinen Umsatz vom letzten Monat, aber nicht den Tag, an dem du zuletzt ohne Handy warst.
- Pausen fühlen sich an wie Zeitverschwendung, auch wenn du sie dringend brauchst.
- Du sagst öfter „wenn erst mal …, dann“ als „jetzt“.
- Deine Familie bekommt, was übrig bleibt. Und es bleibt selten viel übrig.
- Dein Körper meldet sich mit Rücken, Schlaf oder Magen, und du behandelst ihn wie einen Mitarbeiter, der sich nicht so anstellen soll.
- Erfolge freuen dich kurz. Dann kommt sofort das nächste Ziel.
- Du weißt nicht mehr genau, wofür du das alles machst. Oder du sagst „für die Familie“ und merkst, dass die Familie das anders sieht.

Warum es keiner merkt

Das Gemeine am Gewinner-Irrtum: Alle klatschen dir Beifall. Kunden loben deine Erreichbarkeit. Mitarbeiter bewundern dein Tempo. Bekannte fragen, wie du das alles schaffst, und meinen es als Kompliment.

Dazu kommt, dass sich Gewinne messen lassen und Verluste kaum. Der Umsatz steht auf dem Kontoauszug. Wie viel Nähe zu deinem Kind du dieses Jahr verloren hast, steht nirgends. Die Verluste kommen leise und mit Verspätung. Wenn sie sichtbar werden, als Trennung, Zusammenbruch oder Diagnose, sind sie oft schon Jahre alt.

Und du schaust zur Seite. Die anderen Selbstständigen in deinem Umfeld leben genauso. Wenn alle so unterwegs sind, wirkt es normal. Normal heißt aber nur, dass viele es machen. Ob es gut für dich ist, ist damit noch nicht beantwortet.

Gewinner in welchem Spiel?

Markus ist ein Gewinner. Die Frage ist nur, in welchem Spiel. Er spielt eines, dessen Regeln er nie aufgeschrieben und dessen Ziel er nie hinterfragt hat. Und er spielt es jeden Tag mit vollem Einsatz.

Bevor du weiterliest, beantworte dir eine Frage ehrlich: Wenn du so weitermachst wie jetzt, wie sieht dein Leben in zehn Jahren aus? Und willst du genau das?

Wenn dir die Antwort nicht gefällt, bist du hier richtig. Im nächsten Kapitel schauen wir uns an, woher die Strategie kommt, nach der du gerade lebst.

KAPITEL 2

Die Strategie, die du nie gewählt hast

Jeder Mensch lebt nach einer Strategie. Die meisten haben sie nur nie bewusst ausgesucht. Sie ist einfach da, so selbstverständlich wie die eigene Muttersprache.

Bei vielen Selbstständigen lautet sie ungefähr so: Wenn ich genug leiste, bin ich sicher. Wenn ich genug leiste, bin ich etwas wert. Und wenn ich aufhöre zu leisten, bricht alles zusammen.

Diese Sätze sagt kaum jemand laut. Aber man sieht sie an jedem Kalender, an jeder Mail um 23 Uhr und an jedem Urlaub, der keiner ist.

Woher sie kommt

Aus der Kindheit. Vielleicht hast du früh gelernt, dass es Lob gibt, wenn du gute Noten bringst. Vielleicht hieß es zu Hause „erst die Arbeit, dann das Vergnügen“, und das Vergnügen kam nie. Vielleicht hast du gesehen, wie ein Elternteil sich kaputtgearbeitet hat, und das hieß dann Verantwortung. Ein Kind zieht daraus einen klugen Schluss: Leistung sichert mir Anerkennung und Zugehörigkeit. Für ein Kind ist das eine gute Strategie.

Aus der Angestelltenzeit. Viele Selbstständige waren vorher angestellt. Dort haben sie gelernt, dass Überstunden Loyalität beweisen und Erreichbarkeit Engagement. Wer zuerst kommt und zuletzt geht, wird befördert. Diese Regeln nehmen sie mit, wenn sie sich selbstständig machen.

Aus den Vorbildern. Gründer-Podcasts, LinkedIn-Posts, Erfolgsgeschichten. Fast überall wird dasselbe Bild verkauft: Wer es schaffen will, muss mehr wollen, mehr arbeiten, mehr aushalten. Von den Scheidungen, Herzinfarkten und einsamen Abenden erzählt dort selten jemand.

Warum Selbstständigkeit alles verstärkt

Als Angestellter hat dich wenigstens noch jemand nach Hause geschickt. Es gab Feierabend, Urlaubsansprüche, einen Chef, der irgendwann gesagt hat: „Genug für heute."

Als Selbstständiger gibt es diese Grenze nicht mehr. Jede Stunde könnte Umsatz sein. Jeder freie Tag fühlt sich an wie Geld, das liegen bleibt. Und die Angst, dass alles wegbricht, wenn du nachlässt, sitzt immer mit am Tisch.

Die alte Strategie bekommt in der Selbstständigkeit also freie Bahn. Niemand bremst sie mehr. Außer du selbst.

Eine Strategie mit Verfallsdatum

Das Wichtigste an diesem Kapitel: Deine Strategie war nie dumm. Sie hat dir geholfen, durch die Schule zu kommen, im Job aufzusteigen und den Mut für die Selbstständigkeit aufzubringen. Ver-

mutlich verdankst du ihr einen großen Teil von dem, was du heute hast.

Das Problem ist, dass sie für ein anderes Leben gemacht wurde. Für ein Kind, das Anerkennung brauchte. Für einen Angestellten, der sich beweisen wollte. Du bist heute keins von beiden mehr. Du fährst mit einer Landkarte, die zwanzig Jahre alt ist, und wunderst dich, warum du nicht ankommst.

Zum Nachdenken

Nimm dir einen Zettel und schreib drei Sätze auf, die du als Kind über Arbeit und Leistung gehört hast. Dann frag dich bei jedem Satz: Stimmt das für mein Leben heute noch? Und wer hat eigentlich entschieden, dass das meine Regel ist?

Im nächsten Kapitel schauen wir auf die andere Seite der Rechnung. Was kostet dich diese Strategie wirklich?

KAPITEL 3

Der Preis

Jede Strategie hat einen Preis. Bei der Vollgas-Strategie zahlst du ihn in einer Währung, die auf keinem Kontoauszug auftaucht. Darum fällt er so lange nicht auf.

In diesem Kapitel machen wir die Rechnung auf. Ein schlechtes Gewissen bringt dir dabei nichts. Aber entscheiden kannst du erst, wenn du beide Seiten siehst.

Dein Körper

Dein Körper ist der erste, der die Rechnung bekommt. Erst sind es Kleinigkeiten. Du schläfst schlechter. Der Nacken ist dauernd fest. Der Kaffee wird mehr, das Glas Wein am Abend auch. Am Wochenende wirst du krank, genau dann, wenn endlich Ruhe wäre.

Die meisten ignorieren diese Signale, weil sie nicht in den Kalender passen. Der Körper wird dann lauter. Irgendwann so laut, dass er sich nicht mehr wegschieben lässt.

Deine Beziehungen

Dein Partner oder deine Partnerin bekommt den müden Rest von dir. Gespräche drehen sich um Organisation: Wer holt das Kind ab, wer zahlt die Rechnung, wann ist der nächste Termin. Irgend-

wann lebt ihr nebeneinander her, höflich und funktionierend.

Deine Kinder lernen in dieser Zeit etwas Wichtiges. Sie lernen, dass der Laptop Vorrang hat. Und sie lernen am Vorbild, wie man später selbst leben soll. Genau so, wie du es einmal gelernt hast.

Und Freundschaften? Die schlafen ein, ohne dass jemand Schluss gemacht hat. Man sagt „wir müssen uns mal wieder treffen", und dann vergehen drei Jahre.

Deine Freude

Das ist der leiseste Verlust und vielleicht der größte. Viele meiner Klienten sagen irgendwann einen Satz wie: „Ich weiß gar nicht mehr, was mir eigentlich Spaß macht."

Hobbys sind weg. Neugier ist weg. Selbst Erfolge fühlen sich flach an. Du hast so lange auf das nächste Ziel geschaut, dass du verlernt hast, irgendwo anzukommen.

Dein Unternehmen

Jetzt kommt der Teil, der dich als Unternehmer am meisten überraschen dürfte. Die Vollgas-Strategie schadet auch deinem Geschäft.

Wer dauerhaft unter Druck steht, entscheidet schlechter. Du reagierst, statt zu planen. Du machst alles selbst, weil Delegieren in dem Moment länger dauert. So baust du eine Firma, die ohne dich nicht läuft. Du bist der Engpass deines eigenen Unternehmens. Und je mehr du arbeitest, desto enger wird er.

Die Zinsen

Das Tückische ist die Verzögerung. Die Rechnung kommt nicht sofort. Sie kommt mit Zinsen, oft Jahre später.

Ein Jahr Vollgas steckst du weg. Fünf Jahre merkst du. Nach zehn Jahren stehst du vielleicht vor einer Ehe, die nur noch auf dem Papier existiert, vor einem Körper, der nicht mehr mitmacht, oder vor Kindern, die längst ausgezogen sind. Diese Dinge kann man nicht mit einem guten Quartal zurückkaufen.

Zum Nachdenken

Mach deine eigene Bilanz. Zeichne zwei Spalten auf ein Blatt Papier. Links schreibst du, was du in den letzten fünf Jahren gewonnen hast. Rechts, was du in derselben Zeit verloren oder vernachlässigt hast. Sei ehrlich.

Dann schau auf beide Spalten und frag dich: Würde ich diesen Tausch noch mal genauso machen?

Wenn die Antwort Nein ist, ist die naheliegende Lösung schnell gefunden: mehr Disziplin, bessere Organisation, endlich durchziehen. Im nächsten Kapitel zeige ich dir, warum genau das die Sache meistens schlimmer macht.

KAPITEL 4

Warum mehr Disziplin alles schlimmer macht

Wenn Selbstständige merken, dass etwas schiefläuft, greifen sie zum Werkzeug, das sie am besten kennen: Disziplin. Sie optimieren, organisieren und nehmen sich vor, es ab Montag besser zu machen. Und genau da beginnt die nächste Runde des Irrtums.

Ein besserer Motor für die falsche Richtung

Stell dir vor, du fährst auf der Autobahn in die falsche Richtung. Du merkst, dass du nicht ankommst. Also kaufst du einen stärkeren Motor, bessere Reifen und ein Navi, das dir die schnellste Spur anzeigt.

Du kommst jetzt schneller voran. Leider weiter weg von deinem Ziel.

Genau das passiert, wenn du die Vollgas-Strategie mit Zeitmanagement reparieren willst. Du wirst effizienter in dem, was dich auslaugt. Die gewonnene Zeit füllst du sofort mit neuer Arbeit. Am Ende hast du mehr geschafft und fühlst dich trotzdem leerer.

Wenn Erholung zur Aufgabe wird

Viele meiner Klienten haben schon alles probiert. Morgenroutine, Meditations-App, Sport um sechs, Journaling. Auf dem Papier sieht das gesund aus.

In Wahrheit ist es oft nur ein neues Leistungsfeld. Meditation wird zur Pflicht, die man abhakt. Der Sport wird zum Trainingsplan mit Bestzeiten. Der Urlaub wird durchgeplant, damit er sich lohnt. Wer so lebt, erholt sich nicht. Er optimiert auch noch seine Pausen.

Ein Satz, den ich oft höre: „Ich muss heute noch meditieren." Achte mal auf das Wort „muss". Es verrät, wer hier gerade das Kommando hat.

Die Stimme, die nie zufrieden ist

In fast jedem Vollgas-Leben gibt es eine innere Stimme, die antreibt. Sie sagt Dinge wie „Das reicht noch nicht", „Stell dich nicht so an" oder „Ausruhen kannst du später". Viele nennen sie Ehrgeiz. Ich nenne sie den inneren Antreiber.

Dieser Antreiber hat dir früher geholfen. Er hat dich durch Prüfungen gebracht und durch harte Gründerjahre. Aber er kennt nur eine Richtung: mehr. Er kann nicht sagen „Genug". Und je mehr Disziplin du ihm gibst, desto lauter wird er.

Das Fiese daran: Wenn du versuchst, ihn mit Disziplin loszuwerden, nährst du ihn. „Ich muss endlich lernen, Pausen zu machen" ist derselbe Antreiber in neuer Verkleidung.

Erholung auf Kredit

Viele Selbstständige erlauben sich Ruhe nur, wenn sie sie sich verdient haben. Erst die Steuer, dann das Wochenende. Erst das Projekt, dann der Urlaub. Erst das Wachstumsziel, dann mehr Zeit für die Familie.

Das Problem: Die Liste wird nie leer. Es kommt immer das nächste Projekt, die nächste Steuer, das nächste Ziel. Wer Ruhe erst nach getaner Arbeit erlaubt, bekommt sie nie.

Was stattdessen hilft

Die wichtigste Frage ist die nach der Richtung. Wie schnell du fährst, ist zweitrangig. Bevor du an deiner Effizienz schraubst, kläre, wohin du überhaupt willst.

Das fühlt sich für Leistungsmenschen erst mal falsch an. Anhalten wirkt wie Stillstand. Nachdenken wirkt wie Zeitverschwendung. Aber eine Stunde ehrliches Nachdenken über deine Richtung bringt dir mehr als ein Jahr optimierter Kalender.

Zum Nachdenken

Schreib die Methoden auf, mit denen du in den letzten Jahren versucht hast, entspannter oder besser organisiert zu werden. Dann frag dich bei jeder: Hat sie mein Leben verändert? Oder hat sie mich nur effizienter gemacht?

Im nächsten Kapitel geht es um die Frage, die dabei fast immer fehlt: Was ist für dich eigentlich ein Sieg?

KAPITEL 5

Die eigene Anzeigetafel

In jedem Spiel gibt es eine Anzeigetafel. Sie zeigt, wer gerade gewinnt. Das Problem der meisten Selbstständigen: Sie spielen nach einer Anzeigetafel, die jemand anderes aufgehängt hat.

Die Standard-Anzeigetafel

Die übliche Tafel misst Umsatz, Wachstum, Kundenzahl, Status. Vielleicht noch das Auto vor der Tür und wie voll dein Kalender ist. Das sind die Zahlen, die in deiner Branche, in deinem Netzwerk und in den Gründer-Podcasts zählen.

An diesen Zahlen ist nichts falsch. Sie sind nur unvollständig. Sie zeigen einen Teil deines Lebens und tun so, als wäre es das Ganze. Wer nur auf diese Tafel schaut, kann ein Spiel gewinnen und das Leben verlieren, ohne es zu merken.

Was ist für dich ein Sieg?

Diese Frage stelle ich in fast jedem Erstgespräch. Die meisten Menschen brauchen lange für eine Antwort. Manche haben keine.

Peinlich muss das niemandem sein. Die meisten haben sich die Frage schlicht nie gestellt. Sie haben einfach angefangen zu spielen.

Eine Methode, die hilft: Stell dir vor, du bist 80. Du sitzt auf einer Bank und schaust auf dein Leben zurück. Worüber bist du froh? Was bereust du? Kaum jemand sagt in diesem Moment: „Hätte ich doch mehr Umsatz gemacht."

Deine eigene Tafel bauen

Eine gute Anzeigetafel hat mehrere Felder. Hier ist ein Vorschlag, den du anpassen kannst:

Feld	Was zählt für mich hier?	Woran merke ich es diese Woche?
Körper		
Partnerschaft und Familie		
Freunde		
Freude und Freiheit		
Arbeit und Wirkung		
Geld		

Geld steht bewusst mit drauf. Geld ist wichtig. Es ist nur ein Feld unter mehreren.

Wichtig ist die dritte Spalte. „Mehr Zeit für die Familie“ ist ein Wunsch. „Dienstag und Donnerstag um 17 Uhr Laptop zu, und ich bringe die Kinder ins Bett“ ist etwas, das du messen kannst.

Die Frage nach dem Genug

Zur eigenen Tafel gehört eine Frage, die viele Unternehmer meiden: Wie viel ist genug?

Wie viel Umsatz brauchst du wirklich, um gut zu leben? Wie viele Kunden? Wie groß soll die Firma werden? Wer darauf keine Zahl hat, wird immer weiterlaufen. Ohne Ziellinie gibt es kein Ankommen.

Du darfst auch mit einem Genug weiter wachsen. Dann aber bewusst und weil du es willst. Der Antreiber hat dabei nichts mehr zu melden.

Zum Nachdenken

Füll die Tabelle oben aus. Nimm dir dafür eine ruhige halbe Stunde, ohne Handy. Dann schreib eine Zahl auf: Wie viel Monatsumsatz wäre für dich genug?

Schau dir deine Tafel einmal pro Woche an, zum Beispiel am Sonntagabend. Frag dich bei jedem Feld: Habe ich diese Woche gewonnen oder verloren?

Im nächsten Kapitel geht es darum, wie Leistung aussieht, wenn sie zu dieser neuen Tafel passt.

KAPITEL 6

Leistung, die nicht auffrisst

Nach fünf Kapiteln könnte man denken, ich hätte etwas gegen Leistung. Das Gegenteil ist der Fall. Ich arbeite gern mit Menschen, die etwas wollen. Die Frage ist nur, woraus ihre Leistung kommt und wohin sie führt.

Leistung aus Angst und Leistung aus Klarheit

Von außen sehen beide gleich aus. Beide Menschen arbeiten viel, beide sind erfolgreich. Der Unterschied liegt im Antrieb.

Leistung aus Angst fragt: Was passiert, wenn ich nachlasse? Sie ist getrieben, hektisch und nie zufrieden. Sie verbraucht dich.

Leistung aus Klarheit fragt: Was will ich bewegen? Sie ist fokussiert, darf Pausen machen und weiß, wann etwas fertig ist. Sie kann dich sogar nähren.

Der Weg von der einen zur anderen beginnt mit der Anzeigetafel aus dem letzten Kapitel. Wer weiß, wofür er arbeitet, muss sich nicht mehr von der Angst antreiben lassen.

Ich habe das selbst erlebt. Als der Druck bei mir weniger wurde, blieb der Antrieb. Er kam dann aus mir selbst und hat keine Kraft mehr gekostet.

Rhythmus statt Dauerlauf

Spitzensportler trainieren nicht jeden Tag mit voller Kraft. Sie wissen, dass sie in der Pause stärker werden. Bei Unternehmern ist es genauso, nur haben die meisten das vergessen.

In der Praxis heißt das: Phasen mit voller Konzentration, danach echte Erholung. Ein fester Feierabend. Ein Tag pro Woche ohne Arbeit. Ein Urlaub, in dem das Postfach zu bleibt. Das klingt banal. Für viele Selbstständige ist es die schwerste Übung überhaupt.

Grenzen sind Unternehmerentscheidungen

Du bist der Chef. Du darfst entscheiden, wann du erreichbar bist. Du darfst Kunden ablehnen, die dich mehr kosten, als sie bringen. Du darfst Preise erhöhen, damit du weniger Aufträge für dasselbe Geld brauchst.

Viele Selbstständige behandeln diese Fragen wie Schicksal. Dabei sind es ganz normale Entscheidungen, die du für deine Firma treffen kannst. Jede Grenze, die du ziehst, macht dein Unternehmen stabiler.

Eine Firma, die ohne dich läuft

Wenn alles von dir abhängt, hast du dir einen Job gebaut, aus dem du nicht kündigen kannst.

Delegieren fühlt sich anfangs langsamer an. Die Aufgabe zu erklären dauert länger, als sie selbst zu machen. Aber jede Aufgabe, die du abgibst, gibt dir dauerhaft Zeit zurück. Frag dich bei jeder Tä-

tigkeit: Muss das wirklich ich machen?

Ganz da sein

Der vielleicht wichtigste Punkt: Wenn du arbeitest, arbeite. Wenn du zu Hause bist, sei zu Hause. Viele Selbstständige sind nirgends ganz. Bei der Arbeit denken sie an die Familie, bei der Familie an die Arbeit.

Zwei Stunden, in denen du wirklich bei deinem Kind bist, zählen mehr als ein ganzer Tag, an dem du nebenbei aufs Handy schaust. Das gilt für deine Partnerschaft genauso. Und für deine Arbeit auch.

Zum Nachdenken

Such dir aus diesem Kapitel eine einzige Grenze aus, die du ab nächster Woche ziehst. Nur eine. Schreib sie so konkret auf, dass jemand anderes prüfen könnte, ob du sie eingehalten hast.

Im letzten Kapitel geht es darum, wie du diesen ersten Schritt wirklich gehst.

KAPITEL 7

Der erste Schritt am Montag

Du hast jetzt sechs Kapitel gelesen. Vielleicht hast du dich an einigen Stellen ertappt gefühlt. Vielleicht hast du sogar schon Ideen, was du ändern willst. Dann kommt jetzt der schwierigste Teil: Montag.

Warum Einsicht nicht reicht

Die meisten Menschen wissen längst, was ihnen guttun würde. Sie tun es trotzdem nicht. Am Montag ist das Postfach voll, ein Kunde ruft an, und die alte Strategie übernimmt wieder das Steuer. Sie fährt diese Strecke seit Jahrzehnten. Sie ist schneller als jeder gute Vorsatz.

Darum braucht Veränderung etwas Konkretes. Einen Schritt, der so klein ist, dass er auch an einem vollen Montag passt.

Ein Schritt, vier Wochen

Nimm die eine Grenze aus Kapitel 6. Probier sie vier Wochen lang aus, wie ein Experiment. Du musst dich nicht für immer festlegen. Du testest nur, was passiert.

Schreib dir am Sonntagabend kurz auf, wie es gelaufen ist. Was ging gut? Wo bist du eingeknickt? Was hat sich verändert, bei dir, in deiner Familie, im Geschäft?

Nach vier Wochen entscheidest du: behalten, anpassen oder durch etwas anderes ersetzen. Dann kommt der nächste Schritt.

Sag es jemandem

Vorsätze, die nur in deinem Kopf existieren, sind leicht zu brechen. Erzähl deinem Partner, einem Freund oder einem Mitarbeiter, was du vorhast. Bitte ihn, dich darauf anzusprechen. Das fühlt sich am Anfang ungewohnt an. Es ist aber einer der wirksamsten Tricks überhaupt.

Rechne mit Widerstand

Der innere Antreiber wird sich melden. Er wird dir erzählen, dass gerade ein schlechter Zeitpunkt ist, dass es nach dem nächsten Projekt besser passt, dass andere das auch nicht machen. Das ist normal. Es zeigt, dass du an etwas Wichtigem rührst.

Auch dein Umfeld reagiert vielleicht irritiert. Kunden, die es gewohnt sind, dass du um 22 Uhr antwortest. Kollegen, die deinen Feierabend komisch finden. Halte es aus. Die meisten gewöhnen sich schneller daran, als du denkst.

Und wenn du rückfällig wirst: Willkommen im Club. Das passiert jedem. Wichtig ist nur, dass du am nächsten Tag wieder einsteigst.

Wann du dir Hilfe holen solltest

Manche Muster sitzen so tief, dass man sie allein kaum lösen kann. Das hat nichts mit Schwäche zu tun. Auch Spitzensportler haben einen Trainer, weil man sich selbst schlecht von außen sieht.

Ich habe selbst seit vielen Jahren immer einen Coach an meiner Seite. Gerade weil ich weiß, wie gut sich die eigenen blinden Flecken verstecken.

Wenn du merkst, dass du allein nicht weiterkommst, sprich mit jemandem, der dich von außen sieht. Das kann ein Coach sein, ein Therapeut oder ein guter Mentor.

Zum Schluss

Du hast deine Leistungsbereitschaft nicht verloren, während du dieses Buch gelesen hast. Du hast sie nur hinterfragt. Das ist schon mehr, als die meisten jemals tun.

Vollgas ist eine Stärke. Mit der richtigen Richtung wird daraus ein Leben, in dem du beruflich und privat gewinnst.

Über den Autor

Peer Jürgens ist Executive Performance Coach aus Neukirchen-Vluyn. Seit 2019 begleitet er Selbstständige, Unternehmer und Geschäftsführer, die viel leisten und merken, dass der Druck sie ausbremst.

Vorher hat er viele Jahre in der IT gearbeitet, im Konzern, im Mittelstand, in einer Agentur und im Start-up. Mit Anfang zwanzig stand er selbst kurz vor dem Burnout. Danach folgten Yoga- und Meditationskurse rund um die Welt und eine Zeit bei Mönchen in Thailand.

Heute lebt er mit Frau und Tochter am Niederrhein. Er arbeitet selbst seit vielen Jahren mit einem Coach und hat rund 80 Fünf-Sterne-Bewertungen bei Google.

Lass uns über deine Situation sprechen

Die erste Sitzung ist kostenlos: 60 Minuten per Video oder Telefon.

Termin buchen: calendly.com/peerjuergens/erstgespraech
www.peerjuergens.com