



Selbständig oder Unternehmer? Eine Frage der Einstellung!

Selbständige denken anders als Unternehmer. Um erfolgreich zu sein, muss auch ein Apothekeninhaber den gedanklichen Sprung vom Selbständigen zum Unternehmer schaffen.

Viele Apothekeninhaber sind sich zwar durchaus bewusst, dass Sie in Ihrer Position unternehmerisch agieren müssen, trotzdem gestaltet sich in der Praxis der Übergang vom Selbständigen zum Unternehmer oft schwierig. Verantwortlich dafür sind meist fest verankerte Glaubenssätze (siehe Kasten 1). Genau genommen handelt es sich dabei um emotional aufgeladene Referenzerfahrungen – beispielsweise, dass Mitarbeiter eine Aufgabe schlechter erledigt haben als man selbst. Wenn nun eine anspruchsvolle Aufgabe ansteht, übernimmt der Selbständige diese automatisch, ohne dass er in der konkreten Situation überhaupt darüber nachdenkt. Und nach diesem Prinzip funktionieren auch Glaubenssätze. Wenn man glaubt, dass Geld wertvoller als Zeit ist, wird man mit der eigenen Zeit verschwenderisch umgehen.

Änderung der Glaubenssätze

Glaubenssätze sind nichts anderes, als fest verankerte emotionale Erfahrungen im Gehirn – und zwar so fest, dass sie handlungsleitend wirken. Der erste Schritt zum unternehmerischen Denken besteht daher darin, jene Glau-

bensätze zu identifizieren, die Ihnen den Weg vom Selbständigen zum Unternehmer versperren. Suchen Sie sich dafür zunächst einen Glaubenssatz eines Unternehmers aus Kasten 1 aus, der Ihnen die größten Schwierigkeiten macht. Danach versuchen Sie herauszufinden, warum Sie überhaupt der Ansicht sind, ihr Glaubenssatz könne stimmen. Fragen Sie sich, welche Erfahrungen Sie gemacht haben oder wer Ihnen Entsprechendes erzählt hat. Wenn Sie die dafür maßgeblichen Erfahrungen gefunden haben, hinterfragen Sie:

- ob diese Erfahrungen wirklich allgemein gültig sind,
- ob es Ausnahmen gibt.

Ziel ist es, die Grundlagen des alten Glaubenssatzes zu erschüttern. Der nächste Schritt besteht darin, für den neuen Glaubenssatz unterstützende Erfahrungen zu finden. Je emotionaler und zahlreicher diese Erfahrungen sind, desto besser. Es geht letztlich darum, Referenzerfahrungen zu erzeugen, die den neuen Glaubenssatz stützen. Das funktioniert auch über den Umgang mit Menschen, die den entsprechenden neuen Glaubenssatz praktizieren. Oder aber dadurch, dass Sie sich neue Beweise selbst schaffen. ■

Glaubenssätze

Unterschiede in der Denkweise von Selbständigen und Unternehmern

Beispiele – einfach mal zum Nachdenken:

Themenbereich	Selbständige	Unternehmer
Mitarbeiter	Ich kann alles selbst am besten.	Meine Mitarbeiter sind bessere Fachkräfte als ich.
Komplexität	Je komplexer Dinge sind, desto spannender.	Je einfacher Dinge sind, desto erfolgreicher das Geschäft.
Wert der eigenen Arbeit	Ich koste weniger als meine Mitarbeiter.	Meine Arbeit ist unbezahlbar.
Zeiteinsatz	Geld ist wertvoller als Zeit. (Ich setze Zeit ein, um Geld zu sparen.)	Zeit ist wertvoller als Geld. (Ich setze Geld ein, um Zeit zu sparen.)
Geld	Geld bietet Sicherheit.	Geld bietet Investitionsmöglichkeiten.
Weiterentwicklung	Meine fachliche Weiterentwicklung ist wichtig.	Meine persönliche Weiterentwicklung ist am wichtigsten.
Risiken	Risiken sollten möglichst vermieden werden.	Risiken sind Schritte auf dem Weg zum Erfolg.
Berufung	Mein Beruf ist meine Berufung (fachlich).	Meine Berufung ist die Änderung der Zustände durch Schaffung eines bedeutenden (ohne mich funktionsfähigen) Unternehmens.
Komfortzone	Ich bin da am besten, wo ich mich am wohlsten fühle.	Der Erfolg und das Wachstum liegen dort, wo ich mich unwohl fühle.

Quelle: Stefan Merath