

Exzellente Führung – alles beginnt mit Ihrem Selbstvertrauen

Ohne echtes Selbstvertrauen ist man keine gute Führungsperson. Und das ist schwierig, wie meine Coachingpraxis zeigt. Ich erkläre Ihnen, warum das so ist, was echtes Selbstvertrauen ausmacht und wie Sie dahin kommen.

Glauben Sie an sich? So richtig? Plagen Sie auch immer wieder Selbstzweifel? Wie steht es um Ihr Selbstbewusstsein. Sind Sie sich Ihrer selbst bewusst? Wie gut können Sie Ihren Mitarbeitenden vertrauen?

Selbstbewusstsein als Basis für Selbstvertrauen

Echtes Selbstvertrauen ist nicht einfach so gegeben. Es basiert auf dem Selbstbewusstsein. Nur wer sich seiner selbst bewusst ist, sich sehr gut kennt und spürt, kann sich selbst auch vertrauen. Sich seiner selbst bewusst sein, wer man ist, was einem wichtig ist, was man nicht möchte, worin man gut ist und worin nicht.

Selbstvertrauen als Basis für echtes Vertrauen in die Mitarbeitenden

Selbstvertrauen möchten wir nicht einfach so haben, sondern wir benötigen es, um unsere Ziele zu erreichen. Seien es unternehmerische oder auch private Ziele. Fragen Sie sich:

- Was wäre, wenn Sie mehr Selbstvertrauen hätten – was würden Sie tun?
- Was würden Sie nicht mehr tun – sich nicht mehr antun?
- Was würden Sie erreichen wollen?

Diese 7 Faktoren machen echtes Selbstvertrauen aus

1. Sich selbst reflektieren, seine Gedanken leiten, um diese gezielt zu nutzen
2. Seine eigenen Bedürfnisse (er)kennen
3. Den eigenen Bedürfnissen entsprechende Ziele anvisieren
4. Kein Zögern, Probleme und Veränderungen anzupacken
5. Möglichkeiten und Gelegenheiten ergreifen und nutzen
6. Konflikte offen ansprechen und bearbeiten
7. Aktives Handeln

So steigern Sie Ihr Selbstvertrauen in 5 Schritten

1. Ursachen identifizieren: Woher kommt Ihr Selbstvertrauen? In welchen Bereichen ist es grösser? In welchen Bereichen ist es nicht so gross? Weshalb ist das so? Gehen Sie den Ursachen auf den Grund. Denn diese Ursachen

sind die Auslöser von dem, was Sie tun – und eben (noch) nicht tun.

2. Ängste akzeptieren: Jeder hat Ängste. Sie sind ganz normal und sogar sehr wichtig. Ängste geben uns wichtige Hinweise, alarmieren uns, halten uns wach und aufmerksam. Nutzen Sie diese gezielt und lernen Sie auch, die Ängste anschliessend ebenso klar auch wieder loszulassen. Damit Sie ins Tun kommen.

3. Fehler und Probleme nicht mehr negativ sehen: Fehler und Probleme gehören zu unserem Leben. (Fast) nichts geht einfach so. Vieles ist schlicht unvermeidbar. Nehmen Sie das so als gegeben hin. Es ist, wie es ist. Aber es wird, was Sie daraus machen! Lösen Sie sich vom «Overengineering», dem Perfektionismus. Es ist völlig normal, dass nicht alles funktioniert, nicht alles reibungslos klappt. Das ist unsere Welt und damit auch in Ihrem Business so. Fehler sind nicht das Problem, sondern die Überzeugung in Ihrem Kopf, dass es keine geben darf. Sie können daraus lernen, daran wachsen, sich weiterentwickeln und sich stetig verbessern.

4. Die eigenen Gedanken regulieren: Lassen Sie nicht mehr einfach alle Gedanken zu. Wenn Gedanken über unser Handeln bestimmen, sind wir diesen ausgeliefert. Das muss und darf nicht sein. Nehmen Sie negative Gedanken auf und drehen Sie diese direkt und gezielt ins Positive um: «Ich kann ..., ich werde ...». Sie brauchen Gedanken, die Sie weiterbringen, dahin zu kommen, wo Sie hinmöchten.

5. Zukunft vorstellen, skizzieren – tun! Schreiben Sie auf, wie Sie sich Ihre Zukunft vorstellen. Persönlich, privat, unternehmerisch. Wenn Sie noch mehr Selbstvertrauen hätten, was würden Sie tun? Wie wären Sie? Wie wäre es? Packen Sie dies konsequent an, verlassen Sie die Komfortzone, überwinden Sie die Angstzone und begeben Sie sich hinein in die persönliche Wachstumszone – für Ihre Lebensfreude und mehr Geschäftserfolg!

Wie steht es um Ihr Vertrauen in sich selbst? Wie stark ist die Vertrauenskultur Ihrer Führungskräfte in die Mitarbeitenden? Wo liegen Ihre Herausforderungen und die Ihrer Mitarbeitenden?

DER AUTOR



Raphael Ledergerber ist Betriebsökonom FH und hat über 20 Jahre Erfahrung in leitenden Positionen in den Bereichen Strategie, Innovation, Change-Management, Marketing, Verkauf sowie Produkt- und Preismanagement. Unter anderem war er Business-Unit-Leiter beim IT-Distributor Also und baute in dieser Funktion einen neuen Geschäftsbereich für Services auf. Heute ist er Inhaber von Ledergerber & Partner sowie Verwaltungsrat und Beirat verschiedener KMUs und Organisationen. Er unterstützt als Sparringspartner, Projektleiter oder Berater Firmen bei der Entwicklung und Umsetzung von Strategien. Zu seinen Kunden gehören unter anderem IT-Fachhändler, IT-Dienstleister, Systemintegratoren und Softwarehersteller.

www.ledergerber-partner.ch

Raphael Ledergerber schreibt in seiner Serie im «IT-Markt» über betriebswirtschaftliche Themen.



Den Beitrag finden Sie auch online www.it-markt.ch