

Annja Weinberger Communications

Summary:

Blog-Serie auf VIVA-Akquise.de – Wie können Einzelunternehmer Kraft in der Gruppe finden?

Im März und April 2011 habe ich auf meinem Blog www.viva-akquise.de zum Mitbloggen über die Erfolgsteams, Netzwerken etc. für Solo-Selbstständige aufgerufen. Ich habe zahlreiche aufschlussreiche Beiträge erhalten. Hier finden Sie die Beiträge und auch die Kommentare noch einmal in gebündelter Form:

Beitrag 1. Aufruf zum Mit-Bloggen: Wie können Einzelunternehmer Kraft in der Gruppe finden?

Erfolgsteams, Wishcraft, Mutmacher-Gruppen, MasterMind, Powerteams, Netzwerke, Foren, virtuelle Gruppen bei Xing und andernorts, Kollektive Intelligenz und Design Thinking ... Das Thema "Gemeinsam sind wir klüger, glücklicher und erfolgreicher" beschäftigt mich schon länger.

Meine Erfahrung: Selbstständige und Solo-Unternehmer (wie ich es bin) brauchen den Austausch mit anderen, um nicht zu verdorren beim Schaffen im stillen Kämmerlein.

Auslöser für diese Blogserie war der Besuch eines Vortrags von Coach [Ramona Mietschzke](#) zum Thema [MasterMind-Gruppen](#) nach Napoleon Hill. Sie wird diese Form der gegenseitigen Inspiration und Unterstützung bald in diesem Blog näher vorstellen. Parallel dazu erfuhr ich von Ulrike Bergmanns [Mutmacher-Ansatz](#). Auch sie wird ihr Konzept hier erklären.

Auf die Frage "Wie können Solo-Selbstständige Austausch und Unterstützung in der Gruppe finden?" gibt es so viele mögliche Antworten, dass ich alle Viva-Akquise-Blog-Leserinnen und Leser auffordern möchte, ihre Gedanken hier beizutragen.

Für Ihren Beitrag gibt es zwei Möglichkeiten:

- Sie können diesen und weitere Blog-Beiträge kommentieren.
- Sie können mir einen Gastbeitrag für diesen Blog schicken.

Und in beiden Fällen können Sie mit Links auf passende, interessante Websites verweisen.

Ich hoffe, dadurch entsteht nach und nach eine Serie an wertvollen Beiträgen zum Thema "Gegenseitige Unterstützung".

Mich persönlich interessieren zum Beispiel folgende Aspekte:

- Welche Wege gibt es, sich Unterstützung, Austausch, Inspiration zu holen?
- Worauf kommt es an, damit Unterstützungsgruppen funktionieren?
- Welche Inhalte und Ziele können verfolgt werden?
- Welche Erwartungen und Wünsche spielen eine Rolle?

- Wie gehen Gruppen mit Enttäuschungen und Konflikten um?
- Wie wichtig ist der formale Rahmen?
- Wie wichtig ist das "commitment" aller Beteiligten?
- Wie wichtig ist "die Chemie" zwischen den Teilnehmern?

Ich freue mich über Ihre Beiträge zu diesen und anderen Fragen!

In ihrem Zeit-zu-leben-Blog schreibt Tania Konnerth:

Erfolgsteams: Gemeinsam Ziele umsetzen

Ein Erfolgsteam ist eine Gruppe von Menschen, die sich regelmäßig treffen, um sich gegenseitig dabei helfen, ihre Ziele zu verwirklichen. Ziele systematisch zu erreichen ist für viele Menschen nicht so einfach. In der Anfangsphase ist man hoch motiviert und hat viel Energie. Wenn die ersten Schwierigkeiten auftauchen oder man in eine Art Sackgasse gerät, hören viele auf, ihr Ziel weiter zu verfolgen. Oft fehlen einem auch Anregungen und Tipps von außen. Genau bei diesen Schwierigkeiten hilft das Erfolgsteam.

Ziele erreichen - das ist sicher einer der wichtigsten Gründe, sich auch als Einzelunternehmer, Freiberufler oder Inhaber eines Kleinunternehmens in einer Gruppe zusammenzuschließen, in der nicht es nicht um Wettbewerb, sondern um partnerschaftliche Unterstützung geht.

Aber es gibt noch weitere Gründe. Hier einige, die mir spontan einfallen - es gibt sicher noch mehr:

- Sich mitteilen können
- Den fachlichen und emotionalen Austausch pflegen
- Sich Anregungen holen
- Die Meinung anderer einholen
- Sich nicht so allein fühlen
- Den Zuspruch durch andere erfahren

Der nächste Beitrag zum Thema "Wie können Selbstständige Unterstützung in der Gruppe finden?" erscheint am Samstag mit einem Post über MasterMind-Gruppen.

Wie holen Sie sich Unterstützung, Austausch, Inspiration? Was ist Ihnen dabei besonders wichtig?

Kommentare zu Beitrag 1:

34 Kommentare to "Aufruf zum Mit-Bloggen: Wie können Einzelunternehmer Kraft in der Gruppe finden?"



- [Brigitte Hettenkofer](#)
[29.März 2011 um 13:34 e](#)

Meine persönliche Erfahrung ist, dass man als Einzelunternehmer unbedingt Unterstützer oder Unterstützungsgruppen braucht. Ich habe letztes Jahr über ein halbes Jahr an einer Erfolgswerkstatt teilgenommen. Wir waren mit der Leiterin sechs Frauen und jede von uns hat ein persönliches Projekt mit Hilfe der Gruppe

vorangetrieben. Mir hat die Gruppe so gut getan, weil ich immer wieder von den anderen ehrliches und wertschätzendes Feedback bekommen habe. Ich war am Ende der Gruppe sehr überrascht, welchen Elan ich für ein großes Projekt von mir bekommen habe.

Aktuell arbeite ich mit einer Erfolgspartnerin zusammen, wir telefonieren alle zwei Wochen und jede von uns hat eine gewissen Redezeit und überlegt sich vorher, was braucht sie von ihrer Partnerin. Ich möchte diese Zusammenarbeit nicht missen. Ich freue mich jetzt schon auf den Beitrag über MasterMind-Gruppen. Ich wünsche allen einen sonnigen Frühlingstag und bin auf die nächsten Kommentarer gespannt.
Brigitte Hettenkofer



- [Annja Weinberger](#)
[30.März 2011 um 06:39 e](#)

Danke schön für diesen Erfahrungsbericht. Besonders angesprochen hat mich, dass Sie "ehrliches und wertschätzendes Feedback" in der Gruppe und im Zweier-Erfolgsteam geholt haben. Das trifft sicher den Kern.



- [Volker Wendeler](#)
[30.März 2011 um 09:52 e](#)

Wer als "Einzelkämpfer" unterwegs ist, braucht "Sparring-Partner", damit er im Überlebenskampf fit bleibt. Ein wirkungsvoller, aber nicht einfacher Ansatz ist die Zusammenarbeit mit partnerschaftlichen Unternehmern/innen. Werden die anfänglichen Berührungängste überwunden, dann kann man gemeinsam und arbeitsteilig an Kundenprojekten arbeiten, sich austauschen und immer wieder dazulernen.



- [Annja Weinberger](#)
[30.März 2011 um 11:26 e](#)

Ja, Sie sprechen Kooperationen an. Dass die nicht immer ganz einfach sind, habe ich selber erfahren. Die Chemie muss stimmen – aber das ist nicht alles Es braucht eine Menge Vertrauen – und auch Vorbereitung und klare Absprachen. Danke schön für Ihre Anregung.



- [Gitte Härter](#)
[30.März 2011 um 13:03 e](#)

Et voilà:

[Gruppen, Kooperationen, Netzwerke etc.: Laufen Sie in diesen Fällen bitte ganz schnell weg!](#)



- [Annja Weinberger](#)
[30.März 2011 um 13:08 e](#)

Wunderbar, der Beitrag von Gitte Härter auf <http://www.unternehmenskick.de> – da erfahren wir, wie es nicht laufen sollte, wenn Einzelunternehmer Unterstützung in der Gruppe suchen.

Schön pointiert: Jammergruppen 😊 Nein danke, das hat mit dem gemeinsamen Ausrichten auf Erfolg nix zu tun.

Danke für diesen Warnaufruf.



- [Elisabeth Roggenstein](#)
[30.März 2011 um 16:42 e](#)

Ich finde es sehr wichtig, dass man als Einzelunternehmer/in Austauschmöglichkeiten hat. Es ist jedoch schwierig, die passende Leute zu finden. Vorallem muss die Chemie stimmen. Dann kommt es sehr darauf an, Austauschpartner zu haben, die mit gleicher Motivation/ Ergeiz bei der Sache sind, die sich öffnen und das Vertrauensverhältnis muss stimmen. Hat man solch einen Partner oder Gruppe gefunden ist es für alle Beteiligten sehr bereichernd. Mit Sozialen Netzwerken habe ich noch keine Erfahrung gemacht. Wie sind ihre Erfahrungen mit diesem Medium? Wie muss/ soll man damit umgehen?
Sonnige Grüße sendet
Elisabeth Roggenstein



- [Sabine Schmidt-Malaj](#)
[30.März 2011 um 19:08 e](#)

Persönlich bin ich sehr froh, hier vor Ort ein passendes Netzwerk gefunden zu haben: WIN – Woman in Network (www.win-community.de). Konkret arbeite ich jetzt mit einer Partnerin zusammen – wir haben uns dort gefunden. Der Erfolg in Bezug auf mögliche Kooperationen, Erfahrungsaustausch und Unterstützung hängt natürlich sehr vom persönlichen Engagement ab. Von selbst geht gar nichts. Aber nach ein paar Monaten Zugehörigkeit zu WIN ergibt sich ein immer intensiveres Netz an Möglichkeiten... die sich oft nicht auf den ersten Blick offenbaren. Den formalen Rahmen wie regelmäßige Treffen mit festgelegtem Ablauf halte ich für sehr wichtig um nicht im Allgemeinen zu "versacken". Die Absichten eines jeden Mitglieds brauchen ja nicht versteckt zu werden, es geht ums Geschäft. Wenn auch nicht immer direkt: auch Fortbildungen in Marketing und Vertrieb sind Teil der Gemeinschaft (im Monatsbeitrag enthalten). Und: die Gruppe gibt viel mehr Energie als sie "verbraucht" – das gefühl, allein dazustehen, hat aufgehört.



- [Volkert Brammer](#)
[30.März 2011 um 20:09 e](#)

Hallo Frau Weinberger,

Ja, als Selbstständige sind wir geradezu angewiesen auf Unterstützung, Austausch und Inspiration.

Einen Teil davon hole ich mir im CoCoaching mit einer Kollegin, die die gleichen Weiterbildungen wie ich durchlaufen hat, genauso wie ich Trainerin und Coach ist und wir "wissen, wovon wir sprechen", wenn wir uns gegenseitig unterstützen. Dabei ist unser Ziel die gegenseitige fachliche Unterstützung, die von Klarheit, Wertschätzung, Verbindlichkeit und auch Konfrontierbarkeit geprägt ist. Bei unseren monatlichen Treffen kommen wir ganz schnell ins Arbeiten, lachen auch über eigene blinde Flecken und entwickeln uns stetig weiter. Das macht die Zusammenarbeit leichter und effektiver. Und: Es gibt auch immer einen leckeren Kaffee.

Einen anderen Teil hole ich mir in einer kleinen gerade neu aufgebauten Gruppe zur kollegialen Beratung, die "bunt" und international zusammengewürfelt ist: Ein Kanadierin, ein Österreicher und ein Nordlicht. Das Arbeitsfeld ebenso bunt (Arbeitsschutz – English-Kurse – Berufliche Weiterentwicklung) und auch die Ideen und praktischen Ansätze sind für uns alle sehr inspirierend: Wir können gut unsere Konzepte mit neuen Methoden, Übungen, Zugängen bereichern und berichten auch gegenseitig, wie wir mit den Gruppenergebnissen weiterarbeiten.

Beide Treffen genieße ich sehr, führen mich (und natürlich auch die Kollegen) weiter und geben mir viel Schwung für die eigene Arbeit.



- [Anne Oppermann](#)
[31.März 2011 um 06:14 e](#)

Ein spannendes Blog-Projekt, Frau Weinberger!

Zum Thema: Ich denke, ohne Kontakte zu anderen Selbständigen kocht so mancheR UnternehmerIn irgendwann nur noch im eigenen Saft und kommt kaum noch auf neue Ideen.

Sehr bereichernd finde ich dabei den Kontakt mit völlig Branchenfremden, die "meine" Themen auch mal gegen den Strich bürsten können – was ich dann im Gegenzug natürlich auch bei ihnen mache. 😊

Gruppennetzwerktreffen im "echten Leben", bei denen die Erfolgswährung die Zahl der gesammelten Visitenkarten ist, sind nicht so mein Ding; ich präferiere da den 1:1 Kontakt.

Zum Glück gibts ja für die Networking-Treffen-Muffel unter uns das Internet, so dass man sich auch so sehr gut austauschen kann.



- [Annja Weinberger](#)
[31.März 2011 um 07:37 e](#)

@Elisabeth Roggenstein Danke für Ihren Beitrag, Frau Roggenstein. Die Chemie ist wirklich wichtig. Die Basis. Ich habe gerade eine kleine Gruppe, bei der das Fall ist.

Jetzt geht es aber weiter mit dem "Design" – welche Ziele setzen wir uns, welchen Rahmen wollen wir uns geben? Allein das ist schon ein spannender Prozess.

Mit sozialen Netzwerken mache ich gerade ausgiebig Erfahrungen bei facebook, bei twitter und bei Xing bin ich schon länger. Vor allem bei fb mache ich viele schöne, meist sehr kurze, Austausch-Erfahrungen. twitter empfinde ich eher als anonym, aber vielleicht mache ich da etwas falsch. Facebook wird immer wichtiger, ich würde an Ihrer Stelle bei fb einfach mal reinschnuppern. [Siehe auch mein Post zu Social Media.](#)



- [Annja Weinberger](#)
[31.März 2011 um 07:43 e](#)

@Sabine Schmidt-Malaj Danke schön für Ihren Beitrag und den Link, den ich hier noch einmal vorstelle: <http://www.win-community.de>

Dieses Netzwerk ist auch einmal an mich herangetreten. Aber soweit ich weiß, gibt es da noch nichts in Berlin. Und insgesamt war mir nicht klar, was der Kern der Win-Community ist. Jetzt verstehe ich etwas mehr. Sie haben eine Partnerin, keine Gruppe. Ist das Hauptziel, sich gegenseitig zu empfehlen und Aufträge zu verschaffen?



- [Annja Weinberger](#)
[31.März 2011 um 07:49 e](#)

@Volker Brammer Vielen Dank für Ihren Beitrag mit vielen Anregungen. CoCoaching – so eine Art Gegengeschäft oder Deal ohne gegenseitige Bezahlung – Tausch von Know-how und Unterstützung. Damit experimentiere ich auch gerade mit einer Kollegin, die eine völlig andere Zielgruppe hat als ich. Mir ist dabei wichtig, dass wir jeweils die Stunden notieren, die wir für die Arbeit an den Projekten der anderen benötigen (ich texte für die Kollegin und berate sie; sie layoutet und berät mich). Das macht es mir leichter auf die Ausgewogenheit zu achten.

Die bunt gemixte Gruppe klingt auch spannend.



- [Annja Weinberger](#)
[31.März 2011 um 07:55 e](#)

@Anne Oppermann Danke sehr für Ihre Überlegungen. Bei "Gruppennetzwerken, bei denen die Erfolgswährung die Zahl der gesammelten Visitenkarten ist" muss ich an das [Empfehlungsnetzwerk BNI](#) denken. Das gibt es in vielen Städten. Ich war mal bei einer Veranstaltung für Gäste. 7 Uhr morgens hat mich ja nicht abgeschreckt als früher Vogel. Aber die Kernidee: Wer auch immer im "eigenen chapter" dabei ist – ich "muss" ihn oder sie empfehlen – und zwar häufig. Denn hier ist die Währung für Anerkennung "Empfehlungshäufigkeit". Mein Problem damit: Warum soll ich einen BNI-chapter-Kollegen – z. B. einen Steuerberater – empfehlen, dessen Arbeit ich schwer beurteilen kann, wenn ich von meinem eigenen Steuerberater begeistert bin und lieber den empfehle ...



- [Anne Oppermann](#)
[31.März 2011 um 10:31 e](#)

Das mit der unchristlichen Uhrzeit der Treffen wäre wahrscheinlich für mich bereits das K.O-Kriterium gewesen. 😊 Und mal eine ganz ehrliche Frage: Wie sollen denn Eltern von schulpflichtigen Kindern solche Termine einhalten können – gerade dann stept doch in den normalen Familien der Bär...

Das mit dem "Empfehlungszwang" ist auch schwierig, gerade wenn man ja bereits ein gut funktionierendes System von Netzwerkpartnern hat.



- [Annja Weinberger](#)
[31.März 2011 um 10:46 e](#)

@Anne Oppermann Stimmt, das ist sehr familienunfreundlich – Frühstück um 7 h in einem Hotel – so läuft das normalerweise beim BNI.



- [Michael \(Bautied\)](#)
[31.März 2011 um 12:27 e](#)

Wir haben 1998 begonnen, unser Handelsgeschäft nach und nach auf unsere Kernkompetenzen zu reduzieren und zu verkleinern. Das Ganze in einem Zeitraum von 8 Jahren, um es sozialverträglich für unsere Mitarbeiter zu gestalten. Abgesehen von Aushilfen machen seit der Zeit meine Frau und ich unsere beiden Firmen allein. Der tägliche Kontakt zu Kunden und Lieferanten läßt uns nicht verdorren, im Gegenteil, daraus haben sich Freundschaften entwickelt, wir bekommen Feedback, Anregungen und oftmals Hilfestellung. Gruppen (bei Xing bin schon 2006 ausgetreten) brauchen wir nicht, weil wir neben unserem Geschäft auch ein Leben ohne Geschäft haben und uns das Tagesgeschäft mehr als voll und ganz aus- und erfüllt, wohl wissend, dass es auch Nachteile gibt. Gemeinsame Urlaube sind schwierig, die Präsenzpflcht oft nur schwer zu erfüllen, zumal ja auch der Außendienst mit dazugehört.

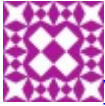
Ich kann mich auch nicht erinnern, dass die Gespräche mit Kollegen früher so bereichernd waren, dass ich sie später als Selbständiger vermisst hätte.

Auch hier gilt: Jedes System hat Vor- und Nachteile, man muß nur sehen, wie wohl man sich in dem gewählten System fühlt.



- [Annja Weinberger](#)
[31.März 2011 um 15:41 e](#)

@Michael Lalk Danke für Deinen Beitrag, der einen interessanten Aspekt des Austauschs berücksichtigt. Nämlich der mit Kunden und Lieferanten, die sogar zu Freunden werden. Das finde ich einfach wunderbar. Ich weiß aber inzwischen auch, wie engagiert Du und Deine Frau [Eure Online-Shops für Bauwerkzeuge](#) u.a. betreibt. Nicht anonym, sondern mit echtem Kontakt zu den Kunden. Man kann jederzeit bei Euch anrufen und es wird einem geholfen – das verbindet natürlich 😊



- [Volkert Brammer](#)
[31.März 2011 um 17:11 e](#)

Hallo Frau Weinberger,

da scheint es ein Mißverständnis zu geben: Mit dem Begriff CoCoaching meine ich die gegenseitige Unterstützung in bestimmten Fragestellungen. Beispielsweise: Wie kann ich mein Trainingskonzept aufpeppen? Wie kann ich klarer die Auftragsabsprache durchführen bzw. wie kann ich sie nachträglich nachbessern? Wie gehe ich mit "schwierigen Teilnehmern" um? Welches Coaching-Tool wäre für einen bestimmten Coachee weiterführend? Also anstatt der "Verrechnung" Leistung gegen Leistung eine Intervision zu zweit.

Was bei einer 2er-Gruppe ganz, ganz wichtig ist, ist offen zu bleiben für neue Lösungs-Möglichkeiten, neue Ideen reinzubringen, Erfolge zurückzumelden, auch das Scheitern zu reflektieren, Durststrecken zu benennen und auch mal zu lachen. So beugt man der Versuchung von Jammertälern, Betriebsblindheit und Mehrdesselben vor.



- [Annja Weinberger](#)
[31.März 2011 um 19:08 e](#)

@Volker Brammer Dann habe ich tatsächlich etwas falsch verstanden. Was ist der Unterschied von "Leistung gegen Leistung" zu "Intervision zu zweit" – den Begriff kenne ich (weil nicht von Ihrem Fach) gar nicht. Im Grunde ist es doch ein Tauschgeschäft ohne dass Geld fließt, oder? Also ich tausche derartige fachliche Beratung, natürlich mit anderen Themen, ja auch mit einer Kollegin aus.

Danke auch für Ihre nähere Erklärung zu den Besonderheiten einer 2er-Gruppe.



- [Volkert Brammer](#)
[1.April 2011 um 07:40 e](#)

Guten Morgen Frau Weinberger,

für die fachliche, gegenseitige Beratung unter Kollegen gibt es anscheinend je nach Betätigungsfeld verschiedene Begriffe: Intervision kommt aus dem Bereich der Trainer/Berater/Coaches, die prozesshaft mit ihren Kunden arbeiten. Ein "klassischer" Unternehmensberater würde es wahrscheinlich als Fachgespräch unter 4 Augen beim Italiener verstehen. Jemand aus dem Handwerk nennt es wahrscheinlich noch ganz anders, braucht vielleicht "einfach nur mal einen Rat" und dann ist es auch gut so.

Das Besondere an Intervision, Kollegialer Beratung, Erfolgsteams, Mastermind-Gruppen oder Mutmacher-Gruppen ist ja, dass Menschen sich in beruflichen Fragen über einen längeren Zeitraum auf freiwilliger Basis regelmäßig unterstützen. Und dazu zählt für mich besonders, sich mitzuteilen an welchen beruflichen Fragen ich gerade knabbere, beim anderen nachzuhaken, wie es beruflich gerade läuft, methodische Tipps auszutauschen, berufliche Weiterentwicklungen gemeinsam zu

reflektieren.

Dafür muss natürlich die Chemie stimmen und man braucht auch Vertrauen in den anderen, wie es hier bereits angemerkt wurde.

Bei der Intervision oder kollegiale Beratung nutzt man also das Potenzial der Teilnehmer, organisiert sich selber, d.h. es gibt keine externen Gruppenmoderatoren oder Coaches. Außerdem entstehen keine weiteren Kosten.

Andere Formen wie die Mutmachergruppen von Frau Bergmann ermöglichen es den Teilnehmern unter Anleitung, eigene Themen intensiv zu bearbeiten. Meist sind es ja größere Themen, z.B. berufliche Veränderungen, die auch eine längere Entwicklung und Reife brauchen. Und dafür finde ich den Gruppenkontext einfach ausgezeichnet, denn das Potenzial von Gruppen kann zu ganz neuen Ideen und Lösungen führen, auf die ich alleine oder zu zweit niemals gekommen wäre.



- [Annja Weinberger](#)
[1.April 2011 um 07:50 e](#)

@Volkert Brammer Guten Morgen, Herr Brammer! Vielen Dank, dass Sie das noch einmal so ausführlich erklären. Mir war der Begriff bisher nicht bekannt, wobei er bereits auf [Wikipedia](#) erklärt wird.

Ihr Beitrag fasst die verschiedenen Arten der gegenseitigen Unterstützung wunderbar zusammen. Danke schön und viel Erfolg mit Ihrem Intervisionspartner!



- [Petra Schuseil](#)
[1.April 2011 um 09:18 e](#)

Hallo liebe Frau Weinberger, neben dem lockeren Netzwerken auf Xing gibt es den genauso lockeren Austausch in den beteiligten Gruppen. Mir ist allerdings folgendes wichtig: Der persönliche Austausch, das Commitment dran-zu-bleiben, Verlässlichkeit und Vertrauen, aber auch inhaltliches Arbeiten. Das entwickelt sich mit der Zeit und ist nicht gleich da.

Ich habe zwei monatliche Jour Fixe mit 2 unterschiedlich ausgerichteten Sparringspartnerinnen, die von meinem Input profitieren genauso wie ich von ihren Anregungen. Sie arbeiten selbständig bzw. in leitenden Positionen.

Dann ist die Supervisionsrunde für den Austausch zwischen Coach-Kollegen ein wichtiger Eckpfeiler.

Aktuell finde ich NetzwerkpartnerInnen in Frankfurt, die aus unterschiedlichen Dienstleistungsfeldern kommen, um sich auch hier auszutauschen und anzuregen. Wahrscheinlich wird das erste Thema sein: Kooperationen – Möglichkeiten und Grenzen.

Es braucht auf jeden Fall "einen Fahrplan": Eine AGenda mit den Themen/Zeiten und eine Zeitmanagerin, die auf das pünktliche Ende achtet. Ins uferlose Diskutieren gilt nicht und ist auch langweilig.

Viele Grüße aus Frankfurt ... wir freuen uns auf Ihren Vortrag morgen bei uns.



- [Sabine Ziegler](#)
[1.April 2011 um 17:14 e](#)

Hallo Frau Weinberger
ich bin die Geschäftspartnerin von Sabine Schmidt-Malaj. Wir haben uns über WIN Women in Network kennengelernt. Ich leite den Standort Freising. Wir sind dort mittlerweile ca 25 Unternehmerinnen die sich regelmäßig treffen und austauschen. Ziel ist es Kooperationen zu gründen, Kunden zu gewinnen, zum Thema Vertrieb und Marketing zu schulen. Es gibt mittlerweile viele Standorte und selbst Standortübergreifend haben mittlerweile Kooperationen begonnen. Aber wie schon von Sabine Schmidt-Malaj beschrieben, funktioniert ein Netzwerk nur dann, wenn jeder regelmäßig und mit Herzblut daran teilnimmt. Ein Netzwerk ist etwas für Farmer und nicht für Jäger.
Viele Grüße
Sabine Ziegler

- [shelearning » Blog Archiv shelearning-Mit der VIVA-Formel zur "Wohlfühl-Akquisestrategie"](#)
[4.April 2011 um 10:01 e](#)

[...] und wo holen Sie als Einzelunternehmerin sich Kraft in der Gruppe? Frau Weinberger hat hierzu eine Blogparade gestartet! Wie es NICHT funktioniert, erläutert Gitta Härter in diesem sehr guten und [...]



- [Carolina Dlugosch](#)
[4.April 2011 um 17:59 e](#)

Hallo Frau Weinberger,

ein interessantes und wichtiges Thema.

Als Unternehmer solo bleiben? Allein in einem Kämmerchen hocken und etwas ausbrüten? Nein, das ist es sicher nicht, was uns voran bringt.

Schon die Begriffe „Solo-Selbstständige“ oder „Einzelunternehmer“ legen die Betonung auf das allein sein und machen aus uns Einzelkämpfer, die wir doch wirklich nicht sein sollten.

Mein Traum wäre ein Soziales Netzwerk von Frauen mit einer konkreten Zielsetzung, einer Bestimmung. Ich sage Traum, da ich es noch nicht gefunden habe.

In meiner Nische (Internetmarketing mit dem Schwerpunkt Naturkosmetik und ganzheitlicher Lebensstil) ist es nicht so einfach Partnerinnen zu finden. Die meisten Blogs bewerben ausschließlich konkrete Produkte, daher macht eine Zusammenarbeit keinen Sinn. Ich merke auch immer wieder, wie sehr gerade das Thema Internetmarketing hier in Deutschland noch in den Kinderschuhen steckt. Gern würde ich Blogs aus ähnlichen Bereichen promoten und unterstützen, habe aber noch keine entdeckt.

Dabei denke ich, dass man gemeinsam mehr Aufmerksamkeit erreichen kann.

Das Unternehmerinnennetzwerk, das mir vorschwebt, gibt uns die Möglichkeit inspiriert zu werden und andere zu inspirieren. Man teilt Ideen, Ziele aber auch Nöte und Sorgen mit Gleichgesinnten und wächst miteinander. Eine Community, die wie eine Coaching-Familie ist und in der jede Einzelne zählt. Die Mitglieder geben sich untereinander Werkzeuge, Trainings und Ressourcen an die Hand, sodass jede die Chance zu Wachstum und mehr Erfolg hat.

Innerhalb dieser Gemeinschaft kann es Gruppen bestimmter Fachgebiete geben, mögliche Kontakte für Kooperationen lassen sich hier leichter knüpfen. Online-Seminare zu bestimmten Themen finden statt und natürlich (ganz wichtig!) persönliche Treffen (die aber auch immer mit einer festen Überschrift).

Auch Themen, wie Work-Life-Balance (inzwischen ja ein Modebegriff), Vereinbarkeit von Familie und beruflichem Erfolg, Stressabbau, Organisation und Zeitmanagement finde ich persönlich sehr wichtig. Gerade für Frauen, denn Frauen sind nun mal anders selbstständig als Männer.

Natürlich erfordert so ein Netzwerk eine Menge Engagement. Deshalb ist es auch wichtig, dass man den Frauen einen echten Mehrwert bietet. Kein reines Plappern, Visitenkarten tauschen, Kaffee trinken und enttäuscht nach Hause gehen, sondern konkrete Unterstützung.

Um den Zeitfaktor zu mindern – denn wer hat heute schon Zeit? – sollte der Fokus auf der Online-Community liegen.

So, das war jetzt in etwa meine Vorstellung davon, wie Unternehmerinnen Kraft in einer Gemeinschaft finden könnten (ich habe da noch ganz viele Ideen im Kopf herumschwirren). Mir würde es allerdings zunächst schon helfen, wenn ich wenigstens ein paar Frauen finde, mit denen ich mich ergänzen könnte.



- [Volkert Brammer](#)
[4.April 2011 um 21:23 e](#)

Hallo Frau Weinberger,

Ihr Blogbeitrag hat mich zu einem eigenen Blogbeitrag angeregt, in dem auf Sie verweise:

<http://luebeck.cloudsters.net/networks/blog/post.volkert.brammer:1>.

Die vielen Beiträge zeigen ja, dass Unterstützung für uns Selbstständige ein wichtiges Thema ist und was wir dafür tun können, dass wir diese auch bekommen.

Viele Grüße
Volkert Brammer



- [Annja Weinberger](#)
[5.April 2011 um 06:36 e](#)

@ Volkert Brammer Danke schön, Herr Brammer für Ihren Blogbeitrag. Da finden sich ja viele wichtige Gedanken, worauf es ankommt bei der Auswahl / Zusammenstellung einer Unterstützungsgruppe.



- [Annja Weinberger](#)
[5.April 2011 um 06:45 e](#)

@Carolina Dlugosch Vielen Dank, Frau Dlugosch, für Ihren Beitrag, der ja eine sehr konkrete Vision beschreibt. Ich hoffe, Sie finden auf diesem Wege einige Frauen, bei denen Sie Interesse geweckt haben. Ich werde mich auf jeden Fall einmal persönlich bei Ihnen melden. [Ihr Blog](#) ist wirklich "State of the Art" für Internetmarketing – ein Feld, in dem in Deutschland bisher meist Männer führend sind.



- [Annja Weinberger](#)
[5.April 2011 um 06:52 e](#)

@Simone Happel Danke, dass Sie Ihre Erkenntnisse, die Sie aus meinem Akquise-Vortrag in Frankfurt mitgenommen haben, hier teilen.



- [Annja Weinberger](#)
[5.April 2011 um 06:57 e](#)

@ Sabine Ziegler Danke schön für Ihren Beitrag, Frau Ziegler. Ich schaue mir das [WIN Women Network](#) noch einmal genauer an – vielleicht gibt es ja inzwischen im Berliner Raum oder überregional.



- [Annja Weinberger](#)
[5.April 2011 um 07:04 e](#)

@ Petra Schuseil Liebe Frau Schuseil, danke für Ihren Beitrag! Mir geht es ähnlich: Mal mag ich es locker, mal eher verbindlich. Hängt ja auch immer von der persönlichen Situation ab. Das klingt spannend, Ihr Plan sich zum Thema Kooperationen auszutauschen. Werden wir sicher auf Ihrem [Lebenstempo-Blog](#) etwas mehr davon erfahren, wenn es konkret wird.



- [Nadja Bungard](#)
[5.April 2011 um 12:13 e](#)

Wir sind 2 Einzelunternehmerinnen und arbeiten seit einigen Jahren sehr gut im Team zusammen. Andrea ist Grafik- und Webdesignerin (www.yand.de) und ich bin Kommunikationsberaterin (www.mondpropaganda.de). Wir haben festgestellt: ohne die Zuarbeit des anderen geht gar nichts oder nur sehr schwer.

Da wir viele Webseiten gemeinsam gestalten, haben wir uns entschlossen, das Team sogar noch einmal zu erweitern. Denn der technische Part dabei ist eine Wissenschaft für sich. So ist im letzten Jahr die Idee der medien-sprechstunde (www.medien-sprechstunde.de) entstanden. Wir drei Fachleute laden Unternehmer 1x im Monat zu einer Veranstaltung ein, um gemeinsam ihre Fragen zu Internetthemen zu beantworten. Im Team können wir viel umfassender über Themen wie Suchmaschinenoptimierung und Online-Marketing reden.

Unsere Erfahrung sagt, dass die passende Chemie absolut grundlegend für eine längerfristige Zusammenarbeit ist, ebenso wie Zuverlässigkeit und Eigeninitiative. Je nach Fähigkeiten muss die Arbeit auch gerecht verteilt sein, sonst gibt es schlechte Stimmung. Am besten, man redet vorher darüber und schafft sich einen schriftlichen Rahmen für die Zusammenarbeit. Wichtig ist auch, dass man sich regelmäßig trifft und ehrlich zueinander ist. Gegenseitige Vorwürfe bringen eher wenig und sprengen die Gruppe unter Umständen. Besser ist konstruktive Kritik und gemeinsame Überlegungen, wie man es in Zukunft besser machen kann. Wir haben das ganz gut hinbekommen und deshalb feiert die medien-sprechstunde jetzt ihren 1. Geburtstag.



- [Annja Weinberger](#)
[5.April 2011 um 13:41 e](#)

@Nadja Bungard Danke schön für Ihren Beitrag. Das klingt nach einer guten Art der Kooperation, Ihre [Mediensprechstunde](#). Lläuft ja auch nicht immer friedlich ab 😊 Freut mich, dass es bei Ihnen gut klappt. Viel Erfolg weiterhin!

Beitrag 2: Gruppen, Kooperationen, Netzwerke etc.: Laufen Sie in diesen Fällen bitte ganz schnell weg!

👤 Gitte Härter • 🕒 30.03.2011 • auf unternehmenskick.de/

Annja Weinberger hat einen Aufruf zum Mit-Bloggen gestartet zur Frage: [Wie können Einzelunternehmer Kraft in der Gruppe finden?](#)

Bestimmt kommen jede Menge guter Tipps dort zusammen.

Ich habe viel mehr Lust auf eine Warnung, kreppele die Frage also um. Bitte laufen Sie in den folgenden Fällen ganz schnell weg, wenn Ihr Ziel ist, von einer Gruppe zu profitieren:

Stammtisch-Flair

Als ich mich selbstständig gemacht habe, habe ich die Runde bei den typischen Veranstaltungen gemacht: Business-Frühstücke, Netzwerktreffen, Verbände und sonstige Zusammenschlüsse. Für mich ist das nichts! Mir ist das zu viel Stammtischgeplauder und zu wenig Tun bei so größeren Gruppen.

Wenn Sie eine Gruppe suchen, um ein wenig unter Leute zu kommen, okay. Wenn Sie aber wirklichen Mehrwert oder echte Sparringspartner suchen, das aber in der Gruppe, in der Sie aktiv sind, nicht an der Tagesordnung ist, dann sparen Sie sich die Zeit.

Jammergruppen

Mitunter sind (Einzel)Unternehmergruppen nichts anderes als unproduktive Selbsthilfegruppen, die sich andauernd nur selbst bemitleiden. Da findet man zwar Rückhalt, weil jeder jammert, was schief läuft, und das tröstet ja irgendwie auch. Aber: Es nützt nicht nur nichts, sondern zieht auch noch runter. Jammergruppen – oder auch einzelne Jammerköpfe – sind wie Treibsand. Schnell weg!

Erfolglose und/oder Bequeme

Wenn ich Sport mache, orientiere ich mich automatisch an meinen Sportpartnern. Sind diese eher bequem, haben kein Durchhaltevermögen oder lustlos, springt das automatisch auf mich über. Trainiere ich mit Sportbegeisterten, die die Ärmel hochkrepeln und sich immer noch ein wenig mehr anstrengen, bin ich ambitionierter, strengere mich mehr an und werde leistungsstärker.

Bei Business-Gruppen ist der gleiche Effekt: Von wem wollen Sie lernen, von wem wollen Sie sich mitziehen lassen, wenn sich in Ihrer Gruppe nur Anfänger oder Erfolglose befinden? Ich meine das nicht gemein: Es ist nur sehr viel schlauer, sich Leute zu suchen, die das, was Sie erreichen möchten, schon erreicht haben – als sich beispielsweise mit lauter blutigen Anfängern zu umgeben. Und natürlich ist es klug, sich Antworten und Tipps von Leuten zu holen, die von der Sache eine echte Ahnung haben und nicht von Leuten, die man beim Businessfrühstücken kennengelernt hat und sie „nett findet“.

Schwätzer und Planer

Es gibt eine endlose Anzahl von Kooperationspartnerschaften, Erfolgsteams und wie sie alle heißen, wo viel geplant und geredet wird. Das sind oft sogar höchst engagierte Leute. Doch ständiges Reden und Planen kann ein richtiger Zeitfresser sein. Das Gemeine: Es fühlt sich nach fleißiger Arbeit an. Es entstehen toll klingende Projekte und Logos und Flyer und und und, man rechnet sich die Einnahmen, die das Projekt bringen wird, hoch und höher ... und dabei ziehen die Monate ins Land. Aber das nächste Projektmeeting ist ja schon geplant ...

Trödler

Sie haben eine kleine, feine Gruppe, in der sich jede/r einbringt. – Theoretisch zumindest. Denn Pappenheimer X und Y hatten „leider noch keine Zeit“, „so viel anderes um die Ohren“ oder kommen bei jedem Treffen zu spät, müssen absagen oder früher gehen? Wenn sich einzelne Leute oder eine ganze Gruppe als Bremse erweist, dann trennen Sie sich – von der Bremse oder von der ganzen Gruppe.

Eigenwerber und Für-sich-Vorteile-Rausholer

Boah, das hat mich an solchen Gruppen immer am meisten genervt: Die heftigen Eigenwerber und als Info-Vorträge gestalteten Heizdeckenveranstaltungen. Verbringen Sie Ihre Zeit bei Gruppen-Treffen damit, sich zulabern zu lassen? Bluten Ihnen vor lauter Elevator Pitches schon die Ohren? Und sind die informativen Podiumsveranstaltungen und Vorträge nichts anderes als ein extra langer Werbeblock? Nichts wie weg! Da finden Sie doch sicher sinnvolleren Zeitvertreib.

Sie sind der Einzige, der was tut.

Sie haben sich zu einer Gruppe zusammengeschlossen, um Synergieeffekte zu nutzen? Aber jetzt haben nur Sie auf Ihrer Website auf „Partner“ hingewiesen und nur Sie haben zur

gemeinsamen Veranstaltung alle Ihre Kunden eingeladen und nur Sie haben die gemeinsam erstellten Flyer in der Stadt verteilt?

Hmmm ...

Ideensauger, die nichts einbringen, oder sogar Klauer

Ich bin ja der Erste, der dafür ist, Wissen und Tipps zu verschenken und warne vor [übersteigerten Ängsten vor Ideenklau](#). Und doch gibt es natürlich durchaus auch Bluteigel, die bewusst andere ausfragen und sich teilweise zu 100 % bedienen. Die Lösung kann nicht sein, wie mir das immer wieder Kunden erzählen, dass sie einfach nichts Konkretes mehr verraten, sondern in so einem Fall heißt es auch: den Bluteigel aus der Gruppe entfernen oder sich eine neue Gruppe suchen.

Sie können diesen Beitrag [kommentieren](#) oder ihn an einen Freund oder Bekannten [weiterempfehlen](#) oder [Twitter den Beitrag](#).

Anmerkungen & Kommentare

Von: [Annja Weinberger](#) am 30.03.2011

Toll, Frau Härter! Sie haben viele, viele meiner Bedenken, die mich - als jemand, der gerade auf der Suche nach einer tollen Unterstützungsgruppe ist - auch bewegen.

Mir war klar: In eine MasterMind-Gruppe mit Existenzgründern gehe ich nicht - da käme ich viel zu schnell in eine Beraterrolle, weil ich schon lange erfolgreich selbstständig bin.

Auch vorm Jammertal, Ideen-Saugen und Eigenwerben graust es mir.

Aber es muss doch auch anders gehen 😊 Ich geb' die Suche noch nicht auf. In Ansätzen habe ich schon wunderbare Erfolgsteam-Erlebnisse gehabt. Eher spontan. Die Frage ist für mich jetzt: Wie kann ich das für mich institutionalisieren? Aber vielleicht bleib ich auch beim Spontanen 😊

Die Auswahl der richtigen Gruppe ist also sehr, sehr wichtig. Ich suche weiter ...

Sowie weitere Kommentare auf [unternehmenskick.de/](#)

Beitrag 3: Blog-Serie "Gegenseitige Unterstützung" - MasterMind-Gruppen

MasterMind-Gruppen nach den Regeln des Amerikaners [Napoleon Hill](#) scheinen derzeit vermehrt auf Interesse zu stoßen. In vielen Städten schließen sich Menschen zur gegenseitigen Unterstützung bei privaten (Sport, Abnehmen etc.) oder beruflichen Projekten zusammen. Ein Probekapitel des E-Books "[Gemeinsam positives bewirken](#)" [gibt es hier](#).

[Ramona Mietzschke](#) wird heute das Prinzip der MasterMind-Gruppen aus ihrer Sicht vorstellen.

Mich interessiert an MasterMind-Gruppen, dass sie recht strengen formalen Regeln folgen, damit alles nicht in ein "Kaffeekränzchen" ausartet :-). Zum Beispiel steht jedem Teilnehmer ein einheitlicher Zeitraum für seine Themen zur Verfügung). Allerdings habe ich noch keine persönliche Erfahrung mit MasterMind-Gruppen und weiß nicht, ob sie auch den Wunsch nach offenem Austausch, nach emotionaler Beteiligung am Auf und Ab der anderen Gruppenmitglieder entgegen kommt.

Doch nun zum Beitrag von [Ramona Mietzschke](#):

In einer neuen Lese-Phase, ein gutes halbes Jahr nach meiner Ausbildung zum Coach, las ich unter anderem die Erfolgsgesetze von Napoleon Hill, der den Begriff „Mastermind“ („Superhirn“) prägte.

1908 stellte Andrew Carnegie, der damals reichste Amerikaner, dem 20-jährigen Autor Napoleon Hill (1883-1970) die Frage, ob er dessen Philosophie in den nächsten 2 Jahrzehnten schriftlich festhalten würde. Dies sollte in Zusammenarbeit mit den 500 erfolgreichsten Männern Amerikas dieser Zeit geschehen, wie Henry Ford, Thomas Edison, Theodore Roosevelt und John Rockefeller.

Er nahm die Herausforderung an und verfasste nach 20-jähriger Recherche, die Erfolgsgesetze.

Diese waren neun Jahre später die Grundlage für den Bestseller „Think and grow rich“ („Denke nach und werde reich“), welcher 1937 erschien und bis heute ca. 40 Millionen mal verkauft wurde.

Inspiziert durch das erste Erfolgsgesetz „Das Mastermind“ wurde ich neugierig auf das Phänomen.

Ich denke jeder hat schon einmal erlebt, ob bewusst oder unbewusst. Ob in der Familie, bei der Planung einer Feierlichkeit oder bei einem Meeting oder Projekt in einem Unternehmen, dass zwei oder mehrere Personen freundlich und in Harmonie an einem gemeinsamen Ziel arbeiten. Dabei kann eine bessere oder sogar neue Idee (Mastermind) entstehen, unterstützt und getragen durch die anderen Beteiligten.

In einer Mastermind-Gruppe schließen sich bis zu 8 gleichgesinnte Menschen zusammen. In dieser Gruppe ergibt sich eine Synergy aus Energie, Verpflichtung und Begeisterung. Jede/r TeilnehmerIn bringt sich und sein Wissen in diese Mastermind-Gruppe ein.

Ob die Mastermind-Gruppe nun heterogen ist und aus verschiedenen Berufsgruppen mit unterschiedlichen Auffassungen besteht oder homogen aus derselben Branche mit ähnlichen Meinungen, liegt ganz an den Wünschen und Zielen der TeilnehmerInnen.

Dies betrifft ebenfalls den Ort, die Zeit sowie die Anzahl der TeilnehmerInnen.

Wie, Wo und Wann Sie sich treffen, hängt ganz von den Ressourcen der Beteiligten ab.

Die optimale Anzahl liegt bei sechs TeilnehmerInnen.

Ziel einer Mastermind-Gruppe ist es, alle TeilnehmerInnen bei der Erreichung ihrer privaten oder beruflichen Ziele zu unterstützen und auf diese Weise die Lebensfreude, Befriedigung und den Wohlstand zu erreichen, den sich jede/r Einzelne wünscht.

So wie die Organisation von Ort, Zeit, Anzahl und Zusammensetzung der TeilnehmerInnen spielt auch die Planung und Moderation des Ablaufes eine wesentliche Rolle.

Den Ablauf können Sie zum Beispiel in drei Runden einteilen.

1. Erfolgswunde, dabei geht es um den Austausch der letzten positiven Erlebnisse.

2. Frage- und Antwortrunde, in der die aktuellen Projekte, Wünsche, Ziele aller TeilnehmerInnen nacheinander vorgestellt und beantwortet werden.
3. Abschlussrunde, besteht aus der Selbstverpflichtung jedes Einzelnen zum nächsten Treffen.

In den Runden ist es wichtig, dass jede/r TeilnehmerIn die gleiche Sprechzeit erhält und damit auch jede/r die Möglichkeit ihre/seine Wünsche und Ziele anzusprechen.

Durch die Wertschätzung und Gleichberechtigung aller TeilnehmerInnen bleibt eine Motivation über den angedachten Zeitraum bestehen.

Als Coach und Trainerin habe ich ein [Mastermind-Programm für ExistenzgründerInnen](#) in Berlin aufgebaut. Darin unterstütze ich mit zielführenden Fragen und konstruktiven Feedback alle Beteiligten.

Ich beantworte gerne Ihre Fragen zum Thema Mastermind www.mietzschke-coach.com.

Haben Sie persönliche Erfahrungen mit MasterMind-Gruppe gemacht? Was halten Sie von diesem Ansatz?

Kommentare zu Beitrag 3:

Ein Kommentar to "Blog-Serie "Gegenseitige Unterstützung" – MasterMind-Gruppen"



- [Annja Weinberger](#)
[6.April 2011 um 12:48 e](#)

Ich möchte noch ergänzen, dass Ramona Mietzschke eine hervorragende Übersicht über die "Spielregeln für eine MM-Gruppe" und die "8 MM-Prinzipien" zusammengestellt hat. Interessenten stellt sie diese Infos sicher gerne zur Verfügung.

Mir selber helfen Sie gerade sehr bei meinem Entscheidungsprozess für oder gegen den Aufbau einer MasterMind-Probegruppe.

Beitrag 4. Blog-Serie: "Gegenseitige Unterstützung" - Gute Netzwerke

Heute geht es darum, was gutes Netzwerken Einzelunternehmern bringen kann.

Meine Kollegin Kommunikationsberaterin [Martina Schäfer](#) schreibt:

"Gegenseitige Unterstützung - ein interessantes und wichtiges Thema hat Annja Weinberger für ihre Blog-Serie herausgepickt. Gerne möchte ich meine Erfahrungen mit Netzwerken dazu beisteuern. Auch aus eigener Erfahrung kann ich nämlich sagen: Gerade für Solo-Selbstständige wie mich spielen sie eine bedeutende Rolle. Denn solche Einzelunternehmer sitzen Tag für Tag alleine im Büro und erfüllen ihre Aufgaben. Sie arbeiten still vor sich hin und haben oft niemanden, mit dem sie knifflige Fragen besprechen können.

Egal, wie viel Freude den meisten Solo-Selbstständigen ihre Arbeit auch macht, vielen geht es wie mir. Sie vermissen doch - zumindest zeitweise - den Austausch mit Kollegen oder Partnern. Dabei reichen die Wünsche vom kurzen Plausch in der Pause bis hin zur Diskussion über Geschäftsstrategien, von einfacherer Akquise bis hin zu phasenweiser Zusammenarbeit. So verschieden wie Temperament und Geschäftsfeld des Einzelunternehmers sind auch die Anforderungen an ein gutes Netzwerk.

Was Netzwerke bieten können

Netzwerken werden ja inzwischen fast schon wundersame Fähigkeiten zugeschrieben. Und Erfolg scheint ohne Mitgliedschaft in einem Netzwerk kaum noch möglich. Ganz so ist es natürlich nicht. Und Wunder darf auch niemand von Netzwerken erwarten. Dennoch bieten sie sehr viel. Je nach Netzwerk stehen unterschiedliche Aspekte im Vordergrund.

Netzwerke können fachlichen Austausch innerhalb einzelner Berufsgruppen bieten. Sie können als virtuelles Großraumbüro dienen und Rat und Hilfe bei Fragen aller Art liefern. Gegenseitige Empfehlungen im Netzwerk und darüber hinaus können die Akquise erleichtern. Schließlich können sie auch dabei helfen, als Gruppe größere Ziele zu verfolgen.

Was Netzwerke fordern

Doch Vorsicht: Diese enormen Möglichkeiten gibt es nicht von selbst und überall. Denn auch wenn Netzwerke unheimlich viel bieten können, es kommt immer darauf an, was das einzelne Mitglied für sich daraus macht. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass zwei Aspekte über den Erfolg entscheiden: Zuerst sollte man bereit sein, selbst zu geben - also, sein Know-how zu teilen. Und dann kommt es darauf an, aktiv zu sein. Nur wer diese beiden Punkte beherzigt, wird den Nutzen eines Netzwerkes wirklich spüren.

Für mich bedeutet das aber nicht nur: Auf den eigenen Einsatz kommt es an. Für mich heißt das vor allem erst einmal, ein geeignetes Netzwerk zu finden. Denn nur wer sich in einem Netzwerk und bei den anderen Mitgliedern gut aufgehoben fühlt, ist bereit, sich einzubringen.

Auswahl des richtigen Netzwerks

Bei der Vielfalt an Netzwerken fällt es natürlich nicht leicht, das passende für einen selbst zu finden. Da hilft nur: Anschauen, als Besucher dabei sein, mit den Mitgliedern reden. Genau so habe ich die Netzwerke gefunden, die zu mir passen. Zum Teil waren sie mir vorher schon von Freunden empfohlen worden. Da gab es dann gleich einen Wissensvorsprung durch die Insiderinformationen. Andere habe ich durch eigene Recherche entdeckt. In jedem Fall war es mir wichtig, erst einmal das Innere der jeweiligen Netzwerke und ganz besonders die Menschen darin kennenzulernen. Erst danach habe ich mich für oder gegen eine Mitgliedschaft entschieden. Genau das empfehle ich auch jedem, der ein passendes Netzwerk für sich sucht.

Welche Netzwerke gibt es?

Wer nun ein Netzwerk für sich sucht, hat die Qual der Wahl. Beinahe könnte man sagen, für jedes Bedürfnis gibt es das passende Netzwerk. Zunächst einmal sollte jeder für sich die Frage beantworten: Suche ich ein online-Netzwerk oder will ich den persönlichen Kontakt? Ist ein regionales Netzwerk das Richtige oder suche ich den Austausch vielleicht sogar bundesweit? Soll es ein Netzwerk nur für Frauen oder nur für Männer sein? Suche ich nach einem berufsorientierten Netzwerk? Will ich Mitglied eines Verbandes werden? Sind mir bestimmte Ziele wie zum Beispiel Wohltätigkeit wichtig?

Die Antwort auf diese Fragen hilft, die Anzahl der in Frage kommenden Netzwerke zu reduzieren. Danach empfehle ich, sich erst einmal auf der Website zu informieren. Vielleicht können auch Freunde und Bekannte mit Auskünften weiterhelfen. Schließlich bietet sich der nähere Kontakt an. Ein oder zwei Besuche als Gast geben dann ein Gefühl, ob es das richtige Netzwerk ist. Wenn ja, steht nach der Aufnahme einem erfolgreichen Netzwerken nichts mehr im Weg. Ansonsten heißt es, weitersuchen. Übrigens kann ich durchaus empfehlen, in mehreren Netzwerken Mitglied zu werden. So lassen sich unterschiedliche Wünsche und Anforderungen bestens erfüllen.

Zum Abschluss nenne ich hier gerne einige Netzwerke, in denen ich entweder Mitglied bin oder war oder die ich bei meinen eigenen Recherchen entdeckt hatte: Bundesverband mittelständische Wirtschaft, Business Professional Women, Schöne Aussichten, Bundesverband deutscher Volks- und Betriebswirte, KölnAlumni, German Speakers Association, texttreff, freiFrauen Berlin, Marketingclub, BNI, Grüner Klee, Bundesverband Junger Unternehmer, Verband der Redenschreiber, Die Führungskräfte, Unternehmerverband.

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg beim Netzwerken!"

Martina Schäfer führt auch einen [Blog rund um Text, PR und Kommunikation](#) allgemein. Und hier noch ein Tipp für Ihre Suche nach einem passenden sozialen Netzwerk: [Klicken Sie hier.](#)

Beitrag 5. Blog-Serie: "Gegenseitige Unterstützung" - Lebensrad-Gruppen

Heute berichtet die Lehr-Therapeutin Vera Bartholomay von Ihren "Lebensrad-Gruppen", die Sie zur Begleitung der Ausbildung von Therapeuten für die [Behandlungsmethode Therapeutic Touch](#) ins Leben gerufen hat. Spannend daran finde ich, dass es sich um einen Mix aus privaten ebenso wie beruflichen Themen handelt - ein gestalteter Prozess mit viel Spielraum.

Vera Bartholomay schreibt:

"In meiner Arbeit als Lehrerin für die energetische Behandlungsmethode Therapeutic Touch stelle ich immer wieder fest, dass die angehenden Therapeuten besser und erfolgreicher mit Klienten arbeiten, wenn sie parallel auch an ihrer persönlichen Entwicklung arbeiten. Dabei geht es aber auch um die vielen Stolpersteine auf dem Weg in die Selbstständigkeit. Deshalb habe ich sogenannte „Lebensradgruppen“ entwickelt, in denen eine feste Kleingruppe 1 Jahr lang unter Anleitung gemeinsam an ihrer persönlichen Entwicklung und Transformation arbeitet.

Wir benutzen die Symbolik des indianischen „Medizinrades“, aber auch Elemente aus Coaching, Psychologie und Energiearbeit. Das „Medizinrad“ gibt einen klaren Rahmen vor, um sich die verschiedenen Aspekte des eigenen Lebens und der persönlichen Entwicklung anzuschauen, bietet aber auch eine gute Stütze bei der Klärung von Lebensfragen und Problemen.

Themen sind z.B:

- Wo komme ich her? Wie sehr prägt mich meine Vergangenheit und Herkunft noch? Ursprungsfamilie, gesellschaftliche und familiäre Glaubenssätze.

- Wo stehe ich heute? Persönliche Stärken und Stolperfallen. Alte Wunden heilen, Vergangenes verabschieden.
- Die Entwicklung der eigenen Lebensvision und konkrete Schritte für die Verwirklichung.
- Intuition und Spiritualität.

Das besondere an diesen Gruppen ist, dass die Themen parallel auch energetisch bearbeitet werden, was eine wesentlich schnellere und tiefere persönliche Veränderung bei den Teilnehmern ermöglicht. Teilweise so schnell, dass ich selbst nur noch staunen kann. Denn oft sind es ja gerade die langjährigen Hindernisse, die uns in unserer Entwicklung aufhalten – und von denen wir dachten, wir würden sie nie ganz aus dem Weg räumen können.

Mehr über Vera Bartholomay und Therapeutic Touch: www.therapeutic-touch-bartholomay.com

Allen Teilnehmern und Kommentatoren gilt mein herzlicher Dank!

Alle Rechte bei:

Annja Weinberger Communications

Agentur für Authentische Kommunikation

www.annjaweinberger.eu

www.viva-akquise.de

Gratis-Report „Müheloser zu mehr Kunden“ plus monatlicher „Textletter“ – kostenlos anfordern unter <http://www.annjaweinberger.eu/newsletter-abonnieren>

Berlin, Juni 2011