



Erfolg oder Misserfolg - Glaubenssätze sind an der Macht!

"Wir sind, was wir glauben."

busmann training@ - Johanna Busmann  
www.busmann-training.de --- www.anwalts-akquise.de --- www.anwalts-coach.de



Jeder **hat sie**, jeder **handelt danach**, und nicht jeder **weiß das**.

Glaubenssätze sind **tief verankerte Überzeugungen** über die **Welt** oder **uns selbst**.

Das **trickreiche** an Glaubenssätzen ist, dass sie häufig nicht **als solche erkennbar** sind.

Sie gelten als so **wahr, richtig und unumstößlich**, dass sie zu **unserer subjektiven „Wahrheit“** geworden sind.

Unvorstellbar, diese **Basis** zu hinterfragen!

## Glaubenssätze an der Macht

Im Anwaltshirn wimmelt es von **unüberprüften bremsenden Glaubenssätzen**, die den **status quo zementieren** oder sogar **gefährden** („Wir dürfen unser Honorar nicht erhöhen; dann laufen unsere Mandanten weg“).

Manche Glaubenssätze blockieren längst notwendige **Entwicklungen**.

Ein gutes Coaching hilft, diese **machtvollen Wegbegleiter** zu flexibilisieren.

Lesen Sie in diesem Aufsatz,

1. was **Glaubenssätze** sind
2. welchen **Nutzen** Glaubenssätze haben
3. was an **anwältlichen Glaubenssätzen** besonders irrational ist
4. was **fördernde und bremsende Glaubenssätze** sind
5. woran Sie **bremsende Glaubenssätze** erkennen
6. wie Glaubenssätze **Verhalten** determinieren
7. welche bremsenden Glaubenssätze es in die anwältliche **Hitliste** schaffen
8. wie Glaubenssätze **entstehen**
9. wie (und ob) Glaubenssätze wieder **weg gehen**
10. wie in drei **Coaching-Beispielen** anwältliche Glaubenssätze wirken
11. wie Anwälte durch fünf hindernde Glaubenssätze ihre **Akquise behindern**

## I. Was sind Glaubenssätze?

Glaubenssätze sind **Lebensregeln**, die Ihre Besitzer für „wahr“ halten.

Glaubenssätze schreiben einer Handlung oder einem Zustand eine **Bedeutung** bzw. **Wertung** oder eine einzige **Ursache** bzw. eine einzige **Wirkung** zu.

Diese Zuschreibungen liegen **im System fest** und wirken wie ein **Wegweiser**, wie eine „Brüstung“. (Das Wort „Brüstung“ darin kann ja wohl kein Zufall sein, oder?☺)

Der Inhaber eines Glaubenssatzes beeinflusst durch den Glaubenssatz sein eigenes **Denken und Handeln** sowie seine **Wahrnehmung** der ihn **umgebenden Realität**. Glaubenssätze beeinflussen auch, wie die Umgebung ihren Inhaber wahrnimmt.

Eigene Glaubenssätze können den Weg zu „fremden“ Nachrichtensystemen versperren; **Offenheit gegenüber anderen, "fremden" Denksystemen" fehlt**.

Glaubenssätze beenden und befeuern Nachbarschaftsstreits und noch ganz andere **Kriege**, sie stärken oder torpedieren **Ehen** und noch ganz andere **Bündnisse**, sie ermöglichen **Niederlagen** und **Erfolge** gleichermaßen.

Glaubenssätze sind zu **100 % subjektiv**.

## II. Nutzen von Glaubenssätzen

Glaubenssätze geben **Sicherheit**.

Was man glaubt, muss man **nicht hinterfragen**. Glaubenssätze **stützen das System ihrer Inhaber** so sehr, dass sie auch gegen eindeutige, „wissenschaftliche“ Beweise standhalten.

Damit der Glaubenssatz überleben kann, werden dazu alle Parameter so in unserem Kopf **zurecht gedreht**, dass am Ende das „passende“, **vorher festgelegte Ergebnis** herauskommt, wie dieser Witz von Maslow zeigt:

- *Ein Patient mit der Wahnvorstellung eine Leiche zu sein, kommt zum Therapeuten. Der Therapeut fragt seinen Patienten: "Bluten Leichen?" Daraufhin der Patient: "Nein, sie sind blutleer."  
Der Therapeut ist begeistert und freut sich nun, dem Patienten beweisen zu könne, dass er keine Leiche ist. Er sticht den Patienten in den Finger, aus dem auch gleich ein Tropfen Blut quillt. Der Patient schaut völlig verblüfft auf die Wunde und sagt: "Oh, Leichen bluten ja doch."*

## II. Was sind anwaltliche Glaubenssätze?

Auch Anwälte halten gern an ihren Glaubenssätzen fest, denn **Glaubenssätze stützen das System ihrer Besitzer**.

Sie fühlen sich an wie **festе Persönlichkeitsbestandteile** („So bin ich eben“) und liefern **unumstößliche Wahrheiten** über die Umgebung („So ist das eben“).

Sie sind das Öl im Motor und sorgen für **vollautomatisierte Verhaltensweisen**.

Sie sind objektiv **weder schlecht noch gut** sondern liefern **subjektive** Sicherheiten – häufig kombiniert mit **objektiver Irrationalität**.

Glaubenssätze machen die Welt ihrer Besitzer rund:

- „Telefonakquise ist was für Versicherungsvertreter“
- „Unsere Kanzlei muss breit aufgestellt sein. Wir sind hier auf dem Land.“
- „Ich habe keine Zeit dafür“
- „Meine Sekretärin ist doch kein Puffer zwischen mir und meinen Mandanten“
- „Wir verlieren Mandanten, wenn wir die Honorare erhöhen“
- „Das gibt der Markt nicht her“
- "Aktive Akquise ist was für Versicherungsvertreter."

## IV. Fördernde Glaubenssätze fördern, bremsende Glaubenssätze bremsen

Was so einfach klingt, hat eine Armada an **Folgen** und Lastwagen voller **Ursachen**. Die Folgen sind **positiv oder negativ**, die Ursachen sind **angelernt**.

Glaubenssätze können **Förderer** sein; dann ermöglichen sie **Flexibilität, Stärke, Empathie, Gesundheit** und **Erfolg**, ohne dass ihr Besitzer diese **Werte extra erlernen** muss.

Als Kind lernte ein **erfolgreicher Mensch** häufig schon den Glaubenssatz: „Ich kann das“, „Ich habe das verdient.“

Dieser Mensch kann leicht **weitere fördernde Glaubenssätze** entwickeln:

- Ich genieße es, Geld zu verdienen
- Ich schaffe das.
- Ich bestimme, wer mich ärgern darf.
- Ich habe ein Recht auf Erfolg.
- Ich habe es verdient geliebt zu werden
- Probleme zeigen den Abstand zum Ziel

Persönliche Glaubenssätze können **Bremser** sein; dann verursachen sie **Misserfolge, Krankheiten und Unzufriedenheit**.

Als Kind lernte ein **nicht erfolgreicher Mensch** häufig schon den Glaubenssatz: „Ich schaffe das nicht“, „Ich habe das nicht verdient“.

Dieser Mensch kann leicht **weitere behindernde Glaubenssätze** entwickeln:

- Ich muss mich immer anstrengen.
- Von nichts kommt nichts.
- Ich bekomme keine Anerkennung.
- Ich muss es anderen recht machen.
- Ich habe keine Zeit.
- Der will mich doch nur ausnutzen.
- Wenn man nicht alles selbst macht.

## V. Hinweise auf bremsende Glaubenssätze

Wiederholen sich in Ihrem Leben **Befindlichkeiten, Krankheiten, Unzufriedenheiten**? Dann könnten **Glaubenssätze** dafür verantwortlich sein.

Die gute Nachricht: Sie sind angelernt und können wieder **flexibilisiert** werden.

Der Besitzer eines Glaubenssatzes ist NICHT gezwungen, ihn zu behalten!

Hier lesen Sie **häufige Indikatoren** für wirksam **bremsende Glaubenssätze**:

- **Wutausbrüche** in bestimmten Situationen
- **Konflikte** immer vermeiden
- Probleme **in sich hinein** fressen
- **Missgunst** (Neid ist dagegen harmlos☺)
- Das Gefühl von **Machtlosigkeit** oder **Opfer-Sein**
- Nicht **Nein sagen** können und dadurch ausgenutzt werden
- wiederkehrende **zwischenmenschliche Konflikte**
- viele Ideen, aber kein **Durchhaltevermögen**
- berufliche **Stagnation**
- keine **dauerhaften Freundschaften**
- schlechte Arbeitsorganisation durch **Perfektionismus**
- schlechte Arbeitsorganisation durch **Kontrollbedürfnis**
- oft wiederkehrende **Krankheiten**
- das Gefühl **nicht gut genug** zu sein
- das Gefühl **ständiger Anstrengung**

## VI. Glaubenssätze determinieren Verhaltensweisen und Wertungen ihrer Besitzer

Sie sind das Dach über seinen Fähigkeiten und entscheiden darüber, welche er wann abrufen wird.

Sie **produzieren Unwohlsein**, sobald eine Fähigkeit oder ein Verhalten ihres Besitzers den **Glaubenssatz in Frage stellt**.

Glaubenssätze stemmen sich mit aller Macht gegen ihre Abschaffung! Glaubenssätze sind für ihre Inhaber **nicht diskussionsfähig** (sonst wären es ja nur Meinungen!) und für jeden anderen unter Umständen die Verkörperung **vollständiger Absurdität**.

Glaubenssätze (und den dazu gehörenden Nutzen) gib es in **zwei Ausprägungen**:

**Globale Glaubenssätze** schützen davor, das Rad immer wieder neu erfinden zu müssen.

- **Gesellschaftliche Glaubenssätze**

Wer den Glaubenssatz hat: „Moslems sind gewalttätig und wollen ihre Religion nur nach Europa bringen“, wird die derzeitigen Auseinandersetzungen im Irak oder Syrien **durch die Brille** der „Furcht vor Fremdem“ sehen.

Dieses Beispiel zeigt bereits, wie **wichtig Glaubenssätze** sind für ihren Besitzer.

Der Glaubenssatz „**schützt**“ vor einer differenzierten Bewertung der politischen Lage. Durch ihn kann sein Besitzer sein darunter liegendes, **nicht eingestandenes, machtvolleres Motiv** (hier: Fremdenfeindlichkeit) behalten.

- **Wissenschaftliche Glaubenssätze**

Der Glaubenssatz „Die Erde ist eine Scheibe“ dominierte **bis zum Beweis des Gegenteils**<sup>1</sup> mittelalterliche Grundüberzeugungen.

Auch heute noch wird die Aussage: „Die Erde ist rund“ lediglich „geglaubt“: Bilder, Forscher, Weltraumreisende und ihre Messgeräte berichten davon.

Wer diesen Fachleuten glaubt, macht diesen Glaubenssatz zur Basis seines „**Weltbilds**“, gerade wenn er kein Wissenschaftler ist.

**Persönliche Glaubenssätze** schützen vor voreiliger Veränderung und Orientierungslosigkeit. Sie treten in zwei Varianten auf:

- **Die Förderer:**

Persönliche Glaubenssätze können **Förderer** sein; dann ermöglichen sie Flexibilität, Stärke, Empathie, Gesundheit und Erfolg, ohne dass ihr Besitzer diese **Werte extra erlernen** muss. Als Kind lernte ein erfolgreicher Mensch häufig schon den Glaubenssatz: „Du kannst es“, „Du bist richtig.“ Etc.

- **Die Bremser:**

Persönliche Glaubenssätze können **Bremser** sein; dann schützen sie vor der **energetischen Investition einer persönlichen Veränderung**, vor dem „Sprung ins kalte Wasser“, vor der **Unsicherheit**: „Was geschieht, wenn ich plötzlich glauben würde, dass ich es kann? Dann muss ich es ja wohl auch tun!“

---

<sup>1</sup> Kopernikus bewies 1543: „Die Erde ist eine Kugel. Sie ist nicht von einer Glocke umgeben und nicht der Mittelpunkt des Universums. Die Sonne ist das Leben spendende Zentrum. Erde, Stern und Monde drehen sich ebenso wie die Planeten auf verschiedenen Bahnen um die Sonne. Die Sonne ist ein Fixstern.“

Diese Erkenntnis **gefährdete kirchliche Überzeugungen** so sehr, dass das Werk *"NICOLAI COPERNICI THORUNENSIS DE REVOLUTIONIBUS ORBIUM CAELESTIUM LIBRI VI"* fast 300 Jahre lang auf dem Index blieb (bis 1822!)

## VII. Hitliste der effizientesten Bremser<sup>2</sup>:

- Von nichts kommt nichts.
- Ich mache alles falsch.
- Ich bekomme keine Anerkennung.
- Ich muss es anderen Recht machen.
- Ich habe keine Zeit.
- Rechne lieber mit dem Schlechten, dann bist du nicht enttäuscht.
- Die Menschen sind ja so dumm.
- Der frühe Vogel fängt den Wurm.
- Ich muss alles perfekt machen.
- Ich muss mich anstrengen.
- Ich muss alles sofort erledigen.
- Erst die Arbeit, dann das Vergnügen.
- Wenn es gut werden soll, dann mach es lieber selbst.
- Ich werde vom Pech verfolgt.
- Man kann niemandem trauen.
- Der zweite Sieger ist der erste Verlierer.
- Ich muss immer der Beste sein.
- Schuster bleib bei deinen Leisten.
- Alle Verantwortung hängt nur an mir.
- Ohne Fleiß kein Preis.
- Die anderen können das viel besser als ich.
- Was Hänschen nicht lernt, lernt Hans nimmer mehr.
- Um Erfolg zu haben braucht man starke Ellenbogen.

## VIII. Wie entstehen Glaubenssätze?

Glaubenssätze entstehen entweder durch Training (**Angewohnheit, Erziehung**) oder durch **Traumata**<sup>3</sup>. Antrainiertes kann zu jeder Zeit wieder umgelernt werden!

In dieser Behauptung liegen schon wieder **zwei Glaubenssätze** begraben, nämlich

- der (für manche **förderliche**) Glaubenssatz, dass ich etwas, das mir nicht (mehr) dient, **ablegen** kann, sobald ich **will** (Hören Sie hier den **Glaubenssatz**: „Der Wille versetzt Berge“ heraus? Gut so!☺)
- der (für manche **hinderliche**) Glaubenssatz, dass dazu Training, also **Anstrengung**, nötig ist. (Hierin liegt wiederum der **Glaubenssatz** vorborgen, dass Training Anstrengung bedeuten MUSS☺)

Wer z.B. den Glaubenssatz gelernt hat: „Ohne Leistung bist Du nichts und erhältst keinerlei Liebe und Anerkennung“, wird als Erwachsener **gezielte Faulheit** sowie das gezielte „**Loslassen**“ von **Ehrgeiz** und **Verbissenheit** stramm („Stramme Leistung“☺) trainieren müssen, damit er sein **System ausgleichen**, seine **Gesundheit fördern** und **liebevolle private** sowie langfristig geschäftsträchtige **geschäftliche Kontakte entwickeln** kann.

Der genannte Glaubenssatz wäre – ohne seine **Flexibilisierung** – über viele Jahre eine Lizenz zum Aufbau einer chronisch **unmenschlichen Maschine** - und damit einer vermutlich **chronischen Krankheit**.

Wer dagegen durch Erziehung den Glaubenssatz „Du bist viel Wert, so, wie Du bist und egal, was du tust“ gelernt hat, **wird aus größerer Distanz** (vielleicht kopschüttelnd) auf

---

<sup>2</sup> nach Ansicht von Evelyn Wenzel sind diese Glaubenssätze (alle ihrem Buch „Tschüss Glaubenssätze“ entnommen) Ergebnis (früh) kindlicher Prägung

<sup>3</sup> bleiben wegen ihres Krankheitswertes hier unerwähnt. Wenn ein Trauma an der Basis eines Glaubenssatzes ist, hilft nur ein guter Psychologe!

merkwürdige **Inszenierungen seiner Mitmenschen** schauen – und eher Mitleid empfinden mit der „**Getriebenheit**“ und der **Unzufriedenheit** seiner näheren Umgebung.

## IX. Wie gehen Glaubenssätze wieder weg?

Gar nicht, könnte man (fast richtig) sagen. Objektiv **behindernde Glaubenssätze** werden jedenfalls **nie dadurch entmachtet**, dass unser Umfeld uns versucht zu überzeugen, wie **dämlich** diese und jene Vorannahmen sind. Im Gegenteil: Solche externen Interventionen **bestärken Glaubenssätze**, vor allem in ihrer „Schutz“funktion.

- Nur wer selber WILL und außerdem akzeptiert, dass eine Änderung in diesem Bereich **nicht einfach ist**, hat eine reelle Chance, seine Glaubenssätze nachhaltig zu flexibilisieren.

In der Glaubenssatzarbeit mit einem Coach arbeiten Anwälte daran, nur den **behindernden Teil zu identifizieren** und zu flexibilisieren – mit der Folge, dass der Rest sich oft als **großartige Instruktion** erweist.

## X. Glaubenssätze bei Anwälten – Drei Beispiele

Hier kommen drei **authentische Coaching-Beispiele**. Anwälte berichten stets **in verdeckter Form** von ihren Glaubenssätzen.

Sie neigen dazu, ihre „Erkenntnisse“ für **objektivierbar** zu halten und sind entsetzt, wenn sich das **als Utopie heraus stellt**.

### 1. Fall: „Sekretärinnen sind auch nicht mehr das, was sie früher mal waren.“

- **Ausgangslage:**  
*Eine Anwältin, 42, hat sich vor drei Jahren selbständig gemacht in einer Kanzlei mit drei Kollegen. Jeder hat eine Sekretärin. In ihrem Dezernat hat gerade **die dritte gekündigt**. Die Anwältin gibt an, „eben einfach Pech“ zu haben.  
Es hätte in **keinem der Fälle Streit** gegeben. Sie selbst vermutet eine Art „**Zickenkrieg**“. Die Mitarbeiterinnen der anderen geben an, sich wohl zu fühlen. Die drei Kollegen wissen auch nicht, was los ist, sind aber sauer, weil es jedes Mal wieder **viel Geld und Zeit** kostet, eine neue zu finden.*
- **Coach-Kommentar:**  
„Einfach Pech“ wäre nicht änderbar und suggeriert einen „Zufall“, den es glücklicherweise so nicht gibt. Vielmehr ist gewöhnlich ein eigenes **Handlungsmuster** verborgen, das dieses Verhalten hervorrief. In diesem Fall stellte sich heraus, dass die Anwältin **extrem negativ gewirkt** hatte – durch dasselbe Verhalten, das sie selbst positiv beschrieb: Sie glaubte nämlich, dass ihr Verhalten als Chefin den Mitarbeitern zeigte, wie toll sie war und dass ein gewisses „laissez-faire“ ihr Anerkennung in der Rolle der Führungskraft sichern könnte.  
Die Anwältin hat nun gelernt, sich zu „**dissoziieren**“ und die **Wirkung ihres Verhaltens** mit den **Augen der Betroffenen** zu sehen. Dadurch entdeckt sie, dass sie auf die Sekretärin „unbeteiligt, desinteressiert und egozentrisch“ gewirkt hatte - und wie sie das ändern kann.

### 2. Fall: „Reisende soll man nicht aufhalten“.

- **Ausgangslage:**  
Ein Anwalt, 53, Gründer und Senior einer Kanzlei mit fünf Anwälten in einer Stadt mit 120000 Einwohnern, ausgestattet mit 22 Jahren Berufserfahrung und zwei Fachanwaltstiteln sowie mit dem Image, „Platzhirsch“ am Ort zu sein, gibt an, innerhalb eines Jahres **das dritte große Mandat hintereinander verloren** zu haben. In zwei Fällen seien die Mandanten in direkter Folgesache und begründungslos zum Mitbewerber gewechselt. Der dritte, ein langjähriger Stammkunde, habe ihm das Mandat nach Besprechung gar nicht erst nicht erteilt. Der Anwalt gibt an, **gekränkt und ratlos** zu sein. Er selbst erklärt sich das durch die „erstarkte Konkurrenz“ im Ort und durch eine „Dumping-Politik“, die er nicht teilt und gutheißt.
- **Coach-Kommentar:**  
Unbestritten spielen **äußere Faktoren** eine Rolle bei der Entstehung von Schwierigkeiten. Gefährlich wird das jedoch erst, wenn NUR die Umgebung sich ändert – und Sie **sich nicht mit ihr**. Der Kanzleigründer, früher ausgestattet mit dem **Glaubenssatz:** „Wer nicht will, der hat schon“ bzw. „Reisende soll man nicht aufhalten“, verliert nun die Furcht, „hinter den dreien her zu laufen“. Er kompensiert die **gefühlte Inkongruenz** zwischen der Rolle „Platzhirsch“ und dem Verhalten „hinter her laufen“ durch eine metaphorisch verstärkte Zielführung: **Als Platzhirsch tue ich eben alles, um mein „Rudel“ beisammen zu halten.**

### 3. Fall: „Männer lassen Frauen nicht hochkommen“

Eine Anwältin in einer Großkanzlei, 46, bislang Leiterin eines M & A Teams, ist vor einem Jahr **Partnerin** geworden. Sie ist die **einzigste Frau** in diesem Rang und gibt an, sich unsicher zu fühlen, wenn sie sich in dieser neuen Rolle mit den **nun gleichrangigen** Partnern in der EP-Runde an einen Tisch setzt und organisatorische bzw strategische Belange der Kanzlei mit zu entscheiden hat.

Sie nimmt wahr, dass „alle aufhören zu reden“, wenn sie herein kommt und dass einige – in „immer denselben Konstellationen“ – „hinter meinem Rücken außerhalb der Besprechungen Politik machen“.

Sie selbst erklärt sich das dadurch, dass die **Kollegen alle männlich** sind und noch nie eine weibliche gleichrangige Kollegin neben sich hatten, aber auch dadurch, dass ihre unbestrittenen Erfolge mit ihrem Team vielleicht **Neid** erzeugt haben könnten.

Zu ihrer neuen Rolle gehören auch **neue Kompetenzen**, durch die sie in weitere **Konflikte** gerät: Sie bestimmt nun mit, wer Partner wird. Bislang war sie - aufgabenorientiert, sachbezogen und eher kühl wirkend – ausschließlich an Mandanten-Akquisition und exzellenter Arbeit interessiert, galt als berechenbar und „gerecht“ und konnte dadurch auch bei ihren Mitarbeitern punkten.

Sie befürchtet nun, negatives feed-back oder **kritische Nachfragen** würden von ihren Mitarbeitern als „**Zeugnis**“ gewertet – mit der Folge, dass Mitarbeiter sich nicht mehr offen Rat suchend an sie wenden.

Selbst auf dem Flur empfindet sie eine **neue Unsicherheit:** Wie soll sie nun grüßen, mit wem wie sprechen, wen zu einem Zweiergespräch einladen, wessen Bitten wie abschlagen etc ...Ihr **verschlechtertes Wohlbefinden**, ihr Image und ihr Selbstbild als engagierter Führungskraft sind zurück zu führen auf ihre Überzeugung: **Männer lassen Frauen ja doch nicht hochkommen“ bzw. „meine ehemaligen Mitarbeiter werden mich als Chefin nicht akzeptieren“.**

Zu Beginn des Coaching ging sie – erstmals in ihrem Leben – ungerne zur Arbeit.

- **Coach-Kommentar:**  
Zu einer neuen Rolle gehören fast immer neue Glaubenssätze (= innere Werte), eine neue Selbstsicht, neue Fähigkeiten, Tätigkeiten und manchmal auch neue Umgebungen. **Kollisionen zwischen einer neuen Rolle und einem alten Glaubenssatz können den Alltag komplett lahm legen**, denn Glaubenssätze steuern direkt Fähigkeiten und Verhaltensweisen.

## XII. Fünf bremsende Glaubenssätze über anwaltliche Akquise

Anwälte promoten ihre Glaubenssätze oft **ungebremst**. **Stagnation** und **Rückschritt** sind selbst in gut organisierten Kanzleien die **Folgen mancher Glaubenssätze**.

Ungewohnt **monokausal** reden Anwälte, wenn Sie ihre Gedanken über **Akquise** verbinden mit ihrer **Persönlichkeit** („Akquise liegt mir nicht“), mit ihrem **Zeitmanagement** („Für Akquise fehlt mir die Zeit“) oder mit der bösen **Konjunktur** („Akquise ist momentan zum Scheitern verurteilt“).

Lesen Sie hier die fatale **Hitliste anwaltlicher Lieblings-Irrtümer** über Akquise – nebst Entkräftung.

### Glaubenssatz 1: Akquise kann man nicht lernen – entweder hat man Talent oder eben nicht

- Das ist falsch. Anwälte können **jede Akquisestrategie lernen**, nur die wichtigste nicht, den **Willen!** Introvertierte Anwälte können ebenso verbindliche und unwiderstehliche Akquisiteure sein oder werden wie solche, die als „Draufgänger“ seit Jahren auf den Bühnen der Republik stehen. Der erste lernt die wahrheitsgemäße und verbindliche **Quantifizierung** und **Spezifizierung** seiner Kompetenzen, der zweite lernt die **gezielte Zurückhaltung** in seiner Präsentation. Ihre **Gemeinsamkeit?** Sie lernen beide Akquise.

### Glaubenssatz 2: Akquise ist eine Ansammlung spektakulärer Einzelaktionen

- Das ist falsch. Nachhaltige **Akquise hat Struktur und ist alltäglich**. Manche Anwälte sehen in Akquise zwar gern spektakuläre und **auffällige Einzelaktionen**, bekleben Busse mit Werbeschildern, rufen wildfremde Menschen ohne Vorbereitung an, fördern großflächig Marathonläufe – und sind dabei auch manchmal erfolgreich. Langfristig erfolgreiche Akquise jedoch hat eine **Struktur** und durchzieht den Alltag. Sie nimmt etwa **20 % der täglichen Netto-Arbeitszeit** ein. Sich **diese Zeit frei zu halten**, das ist höhere Kunst – und Basis für Erfolg. Sie erfordert eine **Umstrukturierung Ihres Delegationsverhaltens**. Ungestört einen Vortrag vorzubereiten, eine **A-Akte schneller als geplant** zu bearbeiten und B-Aufgaben zu mindestens 80% an Ihre Assistentin zu delegieren, das macht Akquise aus. Das wird vom Mandanten bemerkt und vor allem **weiter getragen**.

### Glaubenssatz 3: Akquise ist teuer

- Das ist falsch. Nicht die Akquise selbst ist teuer, sondern das **Nicht-Wissen über die Wirksamkeit der zu diesem Zweck verwendeten Maßnahmen**. Ich höre das Kosten-Argument auch von Anwälten, die eine € 2.500,- teure, dick umrahmte Anzeige in den gelben Seiten haben, ohne **genau zu wissen**, wie viele Mandanten durch diese Maßnahme zu ihnen kommen. Dann ist die Anzeige tatsächlich teuer! In manchen Kanzleien ist eine solche Anzeige eine **reine Geldverschwendung**, in anderen **Basis des Geschäfts**. Akquise ist immer dann teuer, wenn der Erfolg der ergriffenen Maßnahmen nicht **schlüssig quantifiziert** und **dokumentiert** wird. Manche Anwälte fragen ihre neuen Mandanten nicht nach der Herkunft des Kontakts und wieder andere **dokumentieren die Antwort nicht**.

### Glaubenssatz 4: Akquise brauchen wir nicht

- Das ist so gut wie immer falsch. Diese Aussage beschreibt einen **Status quo** („Die Mandanten kommen doch auch so“) und suggeriert dessen **Nicht-Veränderung über alle Zeitzonen**. Wer so spricht, berücksichtigt normalerweise die **Zeitzonen Vergangenheit und Gegenwart**; die **Zukunft bleibt unerwähnt**, ebenso deren mögliche nur teilweise beeinflussbaren **Parameter** wie **konjunkturelle Entwicklung, Unternehmensziel, Entwicklung am Anwaltsmarkt, Fusionen, Krankheiten** etc. Anwälte, deren stillere Aktionen im normalen Alltag längst der Akquise dienen, lehnen durch diesen Satz „Klinkenputzerei“ und **allzu offensives Vorgehen** ab. Der Satz dient manch

älterem Anwalt der **Abwehr neuer Zeiten** und dem **Festhalten an Standesrecht** sowie **alten inneren Regeln**.

#### Glaubenssatz 5: Akquise kostet Zeit

- Das stimmt nur kurzfristig. Langfristig hilft die **strategische Gewichtung von Akquise**, Zeit einzusparen. Zeit ist subjektiv. Jeder hat 24 Stunden am Tag, und in längst nicht allen anwaltlichen Rollen erlebt ein Anwalt Zeitnot. Wenn er ein guter Berater ist, nimmt er sich für seine Mandanten mehr Zeit als sein Kollege, **ohne in dieser Rolle in Zeitnot zu geraten**. Wenn er dagegen **ungern in der Chefrolle** ist, wird ihm Mitarbeiterführung als **Zeitverschwendung** vorkommen. Wenn er frisch verliebt ist, hat er objektiv 2 Stunden pro Tag mit Telefonieren verbracht – und schafft sein Tagespensum dennoch lockerer als zuvor. Wie kommt das? In der **Rolle des Akquisiteurs** geraten Anwälte gern in „Zeitnot“, wenn sie **Akquise nicht mögen** oder für „nicht nötig“ halten und lieber ihre Zeit **mit B-Aufgaben vertrödeln** (Terminkalender, Aktenauskünfte und Datenerfassung).



Ich freue mich auf Ihre Fragen:

---

**johanna busmann**  
busmann training®, hamburg

[www.anwalts-akquise.de](http://www.anwalts-akquise.de)  
[www.anwalts-coach.de](http://www.anwalts-coach.de)  
[www.anwaltskanzlei-strategie.de](http://www.anwaltskanzlei-strategie.de)

tel. 0171 1244321  
[info@busmann-training.de](mailto:info@busmann-training.de)