



Wie eine Anwältin auszog, das Fürchten zu verlernen

Anwältinnen - Coaching: Von Glaubenssätzen und anderen Hindernissen

busmann training@ - Johanna Busmann

www.busmann-training.de --- www.anwalts-akquise.de --- www.anwalts-coach.de



Glaubenssätze bremsen oder fördern!

Wie eine Anwältin durch ein Coaching ihre **bremsenden Glaubenssätze flexibilisiert**, dadurch viel **Energie spart**, ihre Mandanten und Kollegen erfreut und so ganz nebenbei noch **ihre Ehe rettet...**

Dies ist ein **echter Fall**; Rechtsgebiet und private Situation sind geändert.

Wie eine Anwältin auszog, das Fürchten zu verlernen

Ihre Story:

Es war einmal eine Anwältin, die **sehr viel Energie** verlor. Das merkte sie erst, als ihre **Ehe fast hinüber** war.

Sie sah sich als total spezialisierte **Herrscherin der Energierechts-Welt** (ein Schelm, der Böses dabei denkt☺), die unverzichtbare Beraterin und die **gewieffteste aller Rechtstechnikerinnen** auf ihrem Gebiet.

Sie wurde immer besser.

Je besser sie wurde, desto **kritischer** sah sie sich.

Wann immer sich ein **Mitbewerber** auf ihrem Territorium breit zu machen drohte, reagierte sie **beleidigt, impulsiv** und **hyperaktiv**, eine äußerst **anstrengende Mischung** – auch für sie selbst.

Ihre Überlebensstrategien:

Ihre gesammelten **Überlebensstrategien** lebte sie auch zuhause beim Abendessen voll aus, was sie – anderswo anerkannte **Plaudertasche!** - durch **ausdauerndes Schweigen** dokumentierte.

Schulkram und Pubertätsgezicke ihrer beiden Kinder lösten wiederholte **irritierte Nachfragen** und nur mühsam verborgenes **Augenrollen** aus.

Ihrer gesamten Familie ging sie außerdem mit ihrer **Angewohnheit** auf den Geist, sie ungefragt **rechtstechnisch** auch in zivilrechtlichen Dingen **zu beraten**; zuletzt war das vorgestern passiert, als der Nachbar zum dritten Mal in haarsträubend verbotener Weise sein Auto direkt schräg **vor der Garagenausfahrt parkte**.

Das Ende ihrer Komfortzone

Erst als ihr Ehemann (sie vermutete insgeheim: angestachelt durch nachmittags ausgestrahlte **amerikanischen Mittelschichtserien**) mit dem daily-soap-Klassiker „Dein-Beruf-oder-wir“ drohte, begann ihr zu dämmern, dass sie da **was verwechseln** könnte. Sie nahm sich zum ersten Mal seit 14 Jahren einen ganzen Nachmittag "frei" für ein Coaching, das sie später **als "Präsentationstraining" deklariert** haben wollte.

Auf die Frage, was sie zu diesem Wunsch brachte, sagte sie zunächst, sie wolle sicher sein, das **von der Steuer absetzen** zu können.

Später gab sie zu, ihr sei ein **"Coaching" eher unangenehm**, da die Rechnung durch die Kanzleibücher laufe. Niemand müsse sehen, dass sie **einen Helfer brauchte**.

Ihre bremsenden Glaubenssätze:

Sie wandte sich also **sofort** nach dieser privaten Drohung an mich und bekam schon im Erstgespräch eine **Liste von Glaubenssätzen** vorgelegt, die bei vielen Anwälten **bremsenden Charakter** haben.

Sie brauchte genau 10 Sekunden, um sich umfassend „ertappt“ (O-Ton) zu fühlen und ihre **persönliche Hitliste** anzukreuzen (hier blau markiert):

- Ich mache alles falsch.
- **Von nichts kommt nichts.**
- 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.**
- Das Leben ist kein Zuckerschlecken.
- Lieber den Spatz in der Hand als die Taube auf dem Dach.

Sie war über den Inhalt dieser blau markierten Punkte die ganze Zeit zwischen Rechtfertigung und Aggression **hin- und her gerissen**.

Sie schüttelte den Kopf über **diese „dämlichen Regeln“** (O-Ton) und klärte in derselben Sekunde über deren **Angemessenheit** auf:

„Ich wäre ja längst nicht da, wo ich jetzt bin, wenn ich jemals faul gewesen wäre“ (O-Ton). Sie begann, sich zu fragen, was sie eigentlich immer **behinderte in ihrem Fortkommen** (dieses Gefühl hatte sie **schon als Kind**).

Sie fragte sich auch, was ihr eigentlich **dauernd so viel Energie raubte**.

Sie lernte in dem folgenden Coaching **viel über sich**, vor allem über die Erkenntnis:

Wer „Macht“ schon hat, muss sie nicht mehr ausüben.

Echte Macht schließt stets die „Macht über sich selbst“ ein und kann auf Attacken anderer, beleidigte Rückzüge oder eingleisige Befehle verzichten.

Sie **ebnet Wege, sichert persönliche Kongruenzen** und **ermöglicht Verlässlichkeit**.

Sie fördert Mitarbeiter, hebt gute Laune und hilft, Krankheiten zu vermeiden. Sie **ersetzt Reaktion durch Aktion**.

Es gibt keine Glaubenssätze ohne Vorteil für ihren Besitzer!

Stellen Sie sich vor: Sie haben **Ihren A-Mandanten** trotz des laufenden Mandats mit einem Kollegen desselben Rechtsgebiets beim Lunch gesehen.

Kreuzen Sie Ihre **Lieblingsreaktion** an (links): Je nach Typ und Erfahrung werden Sie **Ihr Verhalten entdecken**:

Aktion	positive Intention	Glaubenssatz	Verborgenes Motiv
nichts tun	gute Erfahrung: „Aussitzen“, Fehlervermeidung, taktische Positionierung	„Es wird sich schon wieder einrenken.“	Machterhalt
zu blindem Aktionismus neigen	Zügel in der Hand, sich stärker fühlen als die Situation, Imagegewinn, Versicherung	„Jetzt erst recht.“	Machterhalt
andere beschuldigen	„Nur auf mich selbst ist Verlass“ = Selbsterhöhung, Autarkie, Energiesparen	„War ja klar. Wenn man nicht alles selbst macht.“	Machterhalt
sich selbst beschuldigen	Chancenlosigkeit groß und Verantwortung klein = Entlastung, fishing for compliments	„Ist ja wieder mal typisch. Ich kann das eben nicht.“	Machterhalt
Andere vorwurfsvoll anschwärzen	eigene Ziele bleiben verborgen = Ablenkung, Opferrolle, Flexibilität, Taktik	„Er weiß schon selbst, was er mir / uns damit antut.“	Machterhalt
sich ablenken	„Gras über eine Sache wachsen lassen“, kurzfristige Entspannung, Verdrängung	„Die Zeit heilt alle Wunden.“	Machterhalt

Das verborgene Macht-Motiv schwebt als „Motivator“ über allem!

Macht heißt hier vor allem: macht über sich. Glaubenssätze dirigieren, wie ein Mensch diese Macht zu sichern versucht.

Jedes Verhalten hat gewöhnlich Machtaspekte. Diese werden nicht **ausgesprochen** und nicht **eingestanden**.

Macht gehört zu den **inneren Werten** eines Menschen und **dirigiert dessen Verhaltensweisen**.

Jeder Mensch strebt **seine persönliche Art von „Macht“** an; für manche heißt Macht eher

- **Geltung** (im Freundeskreis)
- **Selbstbestimmung** im Leben
- **persönliche Autorität** (in der Kanzlei)
- **Image** (im Kollegenkreis)
- **Geld** auf dem Konto
- **Einfluss** auf Entscheidungen anderer
- **Selbstbewusstsein** während eines Auftritts



Ich freue mich auf Ihre Fragen:

johanna busmann
busmann training®, hamburg

www.anwalts-akquise.de
www.anwalts-coach.de
www.anwaltskanzlei-strategie.de

tel. 0171 1244321
info@busmann-training.de