

Übung für Gründerinnen

„Der Konitzky-Moment - Vom Sorgenzirkel ins konkrete Handeln“



Ziel der Übung

Eine Sorge sortieren, den Blick weiten und einen konkreten nächsten Schritt ableiten.

Ablauf / Dauer

25–30 Minuten

Schritt 1: Mein inneres Smartphone

Welche Sorge bindet gerade zu viel meiner Aufmerksamkeit und Energie?

Beispiele: zu wenig Umsatz, unklare Positionierung, schwierige Preisgespräche, zu wenige Anfragen, offene Förderung, Steuerfragen, Liquidität, Sichtbarkeit, Erschöpfung...

Mein aktueller Sorgen-Satz lautet:

Ich mache mir gerade Sorgen, dass ...

Schritt 2: Der Realitätscheck

Trenne Sorge von Fakten.

Ich untersuche meine Sorge genau: was ist daran Fakt und was eine bloße, nicht überprüfte Annahme oder Befürchtung? Ich erstelle zwei Spalten dazu und trage ein: Fakten und bloße Annahmen. Aus Fakten kann ich Schlussfolgerungen ziehen, die Annahmen und Befürchtungen kann ich hinterfragen und nach Möglichkeit ausräumen. Dann werfe ich diese Sorge über Bord.

Schritt 3: Der Blick in den Wagen

Wer sitzt bildlich gesprochen mit mir im selben Wagen?

Ich notiere fünf *mögliche Kontaktpunkte*:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Das können Interessentinnen, Kundinnen, Gründerinnenkolleginnen, Mentorinnen, Steuerberatung, Förderstellen, Netzwerke oder Kooperationspartnerinnen oder... sein. Aus diesen Kontakten kann ich etwas machen!

Schritt 4: Das professionelle Lächeln

Welche kleine, *mutige Kontaktaufnahme* mache ich innerhalb der nächsten 24–48 Stunden?

Beispiele:

- Ich schärfe gerade mein Angebot und würde mich über Ihr ehrliches Feedback freuen.
- Ich möchte mit Ihnen über den passenden Umfang und einen realistischen Preis sprechen.
- Ich merke, dass unsere Themen gut zusammenpassen. Wollen wir mögliche Schnittstellen erkunden?
- Ich komme an diesem Punkt allein nicht gut weiter. Hättest Du 20 Minuten Sparring für mich?

Mein mutiger Satz dazu lautet:

...

Schritt 5: Das kleine Hallelujah

Was darf unperfekt bleiben und ich gehe trotzdem ins Tun? So warte ich nicht auf Sicherheit und Perfektion, die ja nie kommen.

Beispiele: mein Angebot, mein Preis, mein Auftritt, mein Pitch, meine Sicherheit, mein Netzwerk...

Mein Satz dazu:

Auch wenn ... noch nicht perfekt ist, gehe ich jetzt den nächsten Schritt...