

Diese 6 Fragen solltest du dir unbedingt stellen, bevor du etwas Neues in deinem Business anfängst.



Wenn du dir diese 6 Fragen stellst, BEVOR du dir etwas Neues aufbürdest, dann rettest du dich vor FoMO und steigerst automatisch deinen Erfolg.



Wie verwende ich dieses Werkzeug?

Wir haben dieses Werkzeug erarbeitet, um dir dabei zu helfen zu entscheiden, ob du ein weiteres Projekt in deinem Business angehen kannst oder ob du besser die Finger davon lässt. Mit einem Plan zum Erfolg zu gehen, funktioniert nämlich nur, wenn du die Zeit und die Möglichkeit hast, die Aufgaben, die dazugehören, zu erledigen. Auf der nächsten Seite gehe ich auf FoMO, "Fear of Missing Out" oder auf Deutsch „die Angst etwas zu verpassen“ ein.

Aber lass uns erst einmal sicherstellen, dass wir uns nicht missverstehen.

Zunächst einmal reden wir hier nur über Dinge, die mehr Zeit in Anspruch nehmen als nur ein paar Stunden.

Es gibt Projekte oder Verpflichtungen, die du einfach machen musst, weil sie für dein Business oder dein Privatleben von vitaler Bedeutung sind. Dazu gehört zum Beispiel:

- Deine gesamte IT ist plötzlich offline und muss sofort in Ordnung gebracht werden.
- Die Steuerprüfung hat sich angekündigt und deine Unterlagen sind, sagen wir mal, nicht ganz auf dem neuesten Stand.
- Ein Produktfehler sorgt täglich für Reklamationen und muss schnellstmöglich behoben werden, damit nicht dein ganzes Geschäft den Bach runter geht.
- Deine Liebblingstante ist schwer erkrankt und du bist der letzte Verwandte, der alles für sie organisieren kann. Wenn du sie hängen lässt, würdest du dir das vermutlich den Rest deines Lebens vorwerfen.

Falls du so eine unvermeidbare Aufgabe vor dir hast, dann kannst du diesen Fragebogen auch dazu verwenden, um bei deinen bestehenden Projekten zu prüfen, ob du nicht eines davon

- komplett über den Jordan schicken kannst, weil es nicht länger zu deinem Business oder deinem Leben passt oder
- verschieben kannst, weil es nicht so zeitkritisch ist.

In allen anderen Fällen empfehle ich dir, wann immer irgendjemand oder auch du selbst mit einer coolen Idee, einem tollen neuen Gimmick oder diesem "strategischen" Kundenprojekt, das unbedingt und sofort mit oberster Priorität erledigt werden muss, um die Ecke kommt, nun dass du dann durch diesen Fragebogen gehst und entsprechend handelst.

Andernfalls läufst du Gefahr, dass du deine bereits erreichten und deine zukünftigen Erfolge gefährdest, nur weil du mal wieder geschwind etwas dazwischengeschoben hast.



Einführung

FOMO heißt „Fear Of Missing Out“ oder auf Deutsch „Angst etwas zu verpassen“. Es ist ein verbreitetes Phänomen im geschäftlichen und privaten Leben. Ich verstehe das total und bekenne mich schuldig, dass ich auch darunter gelitten habe. Für meine eigene Heilung habe ich diesen Fragebogen entworfen.

Woher kommt dieses Phänomen?

Durch die sozialen Medien sind wir einer viel größeren Menge an Einflüssen und Informationen ausgesetzt, was die „Anderen“ alles so erleben, besitzen und machen. Auch die Menge an Informationen zum Business steigt exponentiell. Es ist als stünden wir im Auge eines Hurrikans und lauter kleine glänzende Objekte der Begierde kreisen um uns.

Das führt dazu, dass wir eine Unmenge an Möglichkeiten zu wachsen und unseren Profit zu steigern sehen. Wir werden leicht hineingezogen in diesen Wirbel von mehr kriegen, mehr machen, mehr haben.

Warum sollten wir uns von FoMO fernhalten?

Weil es uns von unserer Vision ablenkt und am Ende nur eine Menge niemals abgeschlossener Projekte stehen, die Platz in unseren Köpfen einnehmen und uns und unsere Mitarbeiter verwirren und unzufrieden zurücklassen. Wir vergraben Zeit und Geld in Projekten und kommen niemals an den Punkt, an dem wir die Früchte unserer Anstrengungen ernten. Wir fahren uns, unser Team und unser Geschäft einfach nur an die Wand.

Was ist die Lösung?

Als Entrepreneur und Unternehmer müssen wir lernen weitsichtig zu handeln, anstatt kurzsichtig zu agieren. Wir müssen uns auf die Projekte konzentrieren, die mit der Vision in Einklang stehen, die wir für uns und unser Business haben. Auf diesen Seiten habe ich die 6 Fragen zusammengestellt, die du dir stellen kannst, damit du sicher bist, dass dieses neue Projekt tatsächlich zu deiner Vision passt und du und dein Team nur an Dingen arbeiten, die wirklich Sinn machen.

Wenn du dich auf weniger Projekte fokussierst, die aber durchziehst, wirst du schneller den Erfolg ernten, den du verdienst. Bevor wir uns auf die 6 Fragen stürzen, zeige ich dir das als kleinen Motivationsschub an einer ganz einfachen Grafik, dich ich von Rich Schefren gelernt habe.



Das Gewinn-Paradoxon

Wenn ich an mehr Projekten gleichzeitig arbeite, steigere ich meinen Erfolg. Richtig oder falsch?

Stellen wir uns vor, du hast 3 mögliche Projekte, an denen du arbeiten kannst. Entweder konzentrierst du dich jeden Monat auf ein bestimmtes Projekt, das du dann abschließt, oder du machst alle 3 Projekte gleichzeitig und bist nach 3 Monaten mit allen dreien fertig. Sobald du ein Projekt abgeschlossen hast, bringt es dir einen Gewinn von 10.000 Euro. Es kann natürlich auch etwas nicht-monetäres sein, aber für dieses Beispiel nehmen wir das mal an.

Was wirst du tun? Eines nach dem anderen oder alle 3 gleichzeitig? In der nachfolgenden Grafik zeige ich dir, was ich als das Gewinn-Paradoxon bezeichne:

3 Projekte zur gleichen Zeit

	Monat 1	Monat 2	Monat 3	Monat 4	Gewinn (nach 4 Monaten)
Projekt 1				10.000 Euro	10.000 Euro
Projekt 2				10.000 Euro	10.000 Euro
Projekt 3				10.000 Euro	10.000 Euro
Summe					30.000 Euro

Projekt für Projekt nacheinander

	Monat 1	Monat 2	Monat 3	Monat 4	Gewinn (nach 4 Monaten)
Projekt 1		10.000 Euro	10.000 Euro	10.000 Euro	30.000 Euro
Projekt 2			10.000 Euro	10.000 Euro	20.000 Euro
Projekt 3				10.000 Euro	10.000 Euro
Summe					60.000 Euro

Verblüffend, nicht wahr. Wenn du die Projekte nacheinander abarbeitest, verdoppelst du deinen Gewinn, ohne auch nur einen Finger mehr krumm zu machen.



Frage 1: Was ist meine Vision?

Das wird dich jetzt vielleicht überraschen, aber die ersten beiden Fragen, die du dir hier stellst, sind von fundamentaler Bedeutung, und ohne eine konkrete Antwort auf diese 2 macht es keinen Sinn, mit diesem Fragebogen weiterzumachen.

Was ist die große grandiose Vision, die ich für mein Business und mein Leben habe?

Was sind die wichtigsten Ziele, die ich für die nächsten 6 Monate, das nächste Jahr oder die nächsten 2 Jahre habe?

(Warum diese unterschiedlichen Zeitspannen? Weil es von dem Rhythmus in deinem Business und deiner Industrie abhängt, wie lang- oder kurzfristig der Horizont für die Planung ist.)

Solange du keine klare Antwort auf diese 2 Fragen hast, kannst du eigentlich gar nicht sagen, ob dieses neue Projekt oder diese neue Möglichkeit dein Business und dich voranbringt oder dich ablenkt. Eine solide Antwort auf diese Fragen zu haben ist, was strategisch denkende und erfolgreiche Entrepreneur*innen von erfolglosen Gelegenheitsjägern unterscheidet.

Beispiel:

„Meine Vision ist es, die größte Onlineschule für Rhetoriker in Deutschland aufzubauen. Dazu entwickle ich in den nächsten sechs Monaten einen Online-Kurs, den ich in den nächsten 12 Monaten zweimal launchen werde.“

1) Was ist deine Vision und dein 6-Monats-, 1-Jahres- oder 2-Jahresziel?



Frage 2: Passt das Projekt zu deiner Vision und deinen Zielen?

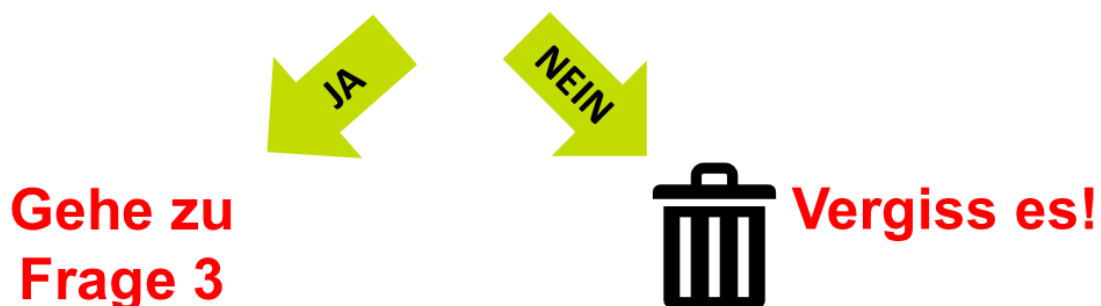
Das hast du kommen sehen, oder?

Am wichtigsten ist, dass sich alle Aufgaben, die du übernimmst, an deiner Vision und deinen Zielen orientieren. In der heutigen Zeit kann sich niemand, und ich meine wirklich niemand, erlauben, seine Energie an Dinge zu verschwenden, die nicht zu 100 % zu dem passen, was er erreichen will.

2 Dinge werden passieren, wenn du Aufgaben übernimmst, die nicht an deiner Vision und deinen Zielen ausgerichtet sind:

- 1) Du verwendest Energie, die dir früher oder später in einem wirklich wichtigen Projekt fehlen wird.
- 2) Du verwirrst dein Team, weil diese nicht mehr wissen, was wirklich wichtig ist.

2) JA oder NEIN, passt diese neue Aufgabe zu deiner Vision und deinen Zielen?



Frage 3: Habe ich Energie und Ressourcen, um das Projekt zu stemmen?

OK, das Projekt ist als solches erst mal valide. Es passt zu deiner Vision und wird dich deinen Zielen näherbringen.

Die nächste Frage ist: **Habe ich die Energie und die Ressourcen, um das Projekt zu stemmen?**

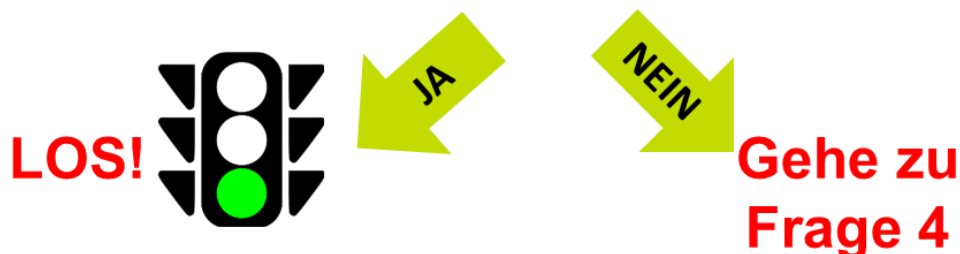
Das heißt im Wesentlichen, hast du oder hat dein Team freie Zeit, um dieses Projekt anzugehen. UND wenn du zu dem Projekt etwas beitragen musst, zum Beispiel um Vorgaben zu machen oder Entscheidungen zu fällen, hast DU die notwendige Zeit und wirst DU nicht zum Flaschenhals?

BETRÜGE DICH NICHT SELBST!

In vielen Fällen unterschätzen Entrepreneurere die Zeit, die sie benötigen und überschätzen bei weitem, wie viele Aufgaben sie stemmen können.

Du wirst hier eine grobe Abschätzung vornehmen müssen, wie viel Manpower du benötigst, um dieses Projekt vorwärtszutreiben. Da das Projekt zu deiner Vision und deinen Zielen passt, ist der Aufwand nicht verloren. Und bitte mach das nicht zwischen Tür und Angel und überlade dabei nicht dich selbst oder dein Team. Da wäre die Katastrophe vorprogrammiert.

3) JA oder NEIN, haben du und dein Team die nötige Bandbreite, um dieses Projekt anzugehen?



Frage 4: Müssen wir es JETZT tun?

Jetzt bei Frage vier hast du offensichtlich herausgefunden, dass weder du noch dein Team die notwendige Bandbreite haben, um das Projekt durchzuziehen. Es spricht für dich, dass du Führungsstärke zeigst und Prioritäten setzen kannst, dass du zu dieser Frage gekommen bist.

GRATULATION!

Nachdem du und dein Team dieses Projekt jetzt nicht stemmen könnt, stellt sich die Frage, ob es JETZT getan werden muss. Oder kann es warten, bis ein anderes deiner Projekte fertig ist und wieder Ressourcen frei werden?

Falls du zweifelst, dann lies bitte die Seite über das „Gewinn-Paradoxon“ nochmals durch und nimm es als Basis für deine Entscheidung.

4) JA oder NEIN, muss dieses Projekt jetzt getan werden?



Frage 5: Kann ich etwas anderes absagen, damit ich dieses Projekt machen kann?

Da du herausgefunden hast, dass du dieses Projekt sofort starten möchtest, aber weder du noch dein Team die Zeit habt es zu tun, bleiben dir zwei Lösungen:

Die erste ist, deine laufenden Projekte zu prüfen und mit ihnen durch diesen Fragebogen zu gehen.

Kannst du ein Projekt identifizieren, das nicht mehr oder vielleicht noch nie zu deiner Vision und deinen Businesszielen gepasst hat?

Falls du eine solches gefunden hast, könnte das die Lösung sein. Aber du musst immer noch herausfinden, ob die Ressourcen in diesem Projekt mit denen, die du im neuen Projekt brauchst, übereinstimmen.

5) JA oder NEIN, kannst du vernünftigerweise ein anderes Projekt streichen, das du eigentlich gar nicht mehr machen solltest?



**Gehe zu
„Wie schließe ich ein Projekt?“
(Seite 10 dieses Dokuments)**

**Gehe zu
Frage 6**



Frage 6: Kann ich die Teamleistung erhöhen?

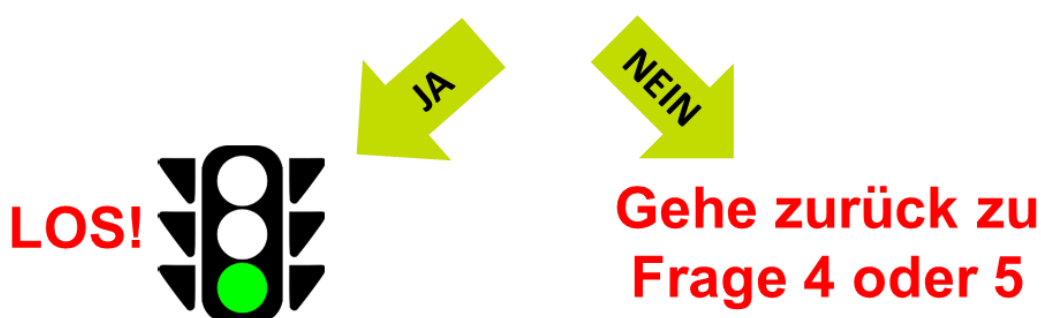
Diese Frage ist gleichzeitig einfach und schwierig zu beantworten, und du solltest wirklich darüber nachdenken.

Der erste Teil ist, bist DU sicher, dass du nicht der Flaschenhals wirst und das Projekt zum Stillstand bringst? Und das nur weil du nicht die Zeit hast, deine Anforderungen auszuarbeiten oder irgendetwas anderes zu liefern, was benötigt wird, um das Projekt voranzubringen. Kannst du dich selbst aus der Gleichung entfernen?

Der zweite Teil ist, die Leute und das Know-how zu besorgen. Kannst du dein bestehendes Team zum Beispiel mit Freelancern verstärken?

Gibt es spezielles Know-how, das du entweder nicht teilen möchtest, oder das du nicht auf dem Markt finden kannst? In dem Fall kannst du prüfen, ob du oder deine Team-Mitglieder nicht von administrativen Aufgaben befreit werden können, die du dann outsourcen könntest.

6) JA oder NEIN, kannst du dein Team verstärken, damit du dieses Projekt angehen kannst?



Wie schließe ich ein Projekt?

Du hast dich also entschlossen, ein Projekt zu stoppen, damit du ein neues anfangen kannst. Auch wenn es überflüssig klingt, aber es ist wichtig, dass du ein paar zusätzliche Schritte unternimmst. Damit bleibt dein Team motiviert und du kannst dir die Informationen und Lernerfahrungen aus den bisherigen Arbeiten zunutze machen.

1. Informiere die Teammitglieder, die ihre Energie und ihr Herzblut in dieses Projekt gesteckt haben, warum es gestrichen wurde. Zeige Ihnen, dass ihr Einsatz nicht umsonst war und erkläre ihnen, warum du das neue Projekt statt dem alten aufnimmst.
2. Auch wenn du am liebsten gleich mit dem neuen Projekt starten würdest, so empfehle ich kurz innezuhalten. Es lohnt sich, zusammen mit dem Team die Lernerfahrungen aus dem alten Projekt zusammenzutragen. Was lief gut und wo hat es geklemmt? Wo können wir besser werden, nicht nur in Sachen Know-how, sondern besonders in den Abläufen.
3. Sammle alle Ergebnisse, die in dem alten Projekt erzeugt wurden, z.B. Zeichnungen, Prototypen, Sales Pages, Funnels, usw. Stelle sicher, dass diese Informationen zugänglich bleiben, damit sie für zukünftige Projekte genutzt werden können und du nicht jedes Mal das Rad neu erfinden musst.
4. Schließe offene Aufgaben ab, z.B. informiere Lieferanten, Zahle offene Rechnungen, usw.
5. Feiere das Schließen des Projekts und die getane Arbeit.

**Projekt-
Schließen
erledigt?**



Zu guter Letzt

Neue Projekte anzugehen oder neue Aufgaben zu übernehmen ist wichtig, genauso wie flexibel zu bleiben bei dem was wir tun. Ist vollkommen klar. Genauso wichtig ist es aber, Kontinuität, Verlässlichkeit und Integrität zu demonstrieren und Projekte und Aufgaben von Anfang bis Ende durchzuziehen.

Es ist aus verschiedenen Gründen wichtig, Dinge durchzuziehen. Einfach alles hinzuschmeißen, nur weil es schwierig wird, oder immer der nächsten neuesten Idee hinterherzujagen ist keine Stärke, sondern eine Schwäche.

Viel zu oft verstecken wir uns hinter neuen Markttrends als Entschuldigung, Projekte in die Tonne zu kloppen und neue anzufangen. Im Kern ist es aber nur eine Ausrede, wenn die Dinge schwierig werden oder wir in unserem innersten nicht daran glauben, dass wir mit dieser Sache erfolgreich sein können.

Es ist aber wichtig, Dinge durchzuziehen, weil...

... wir Dinge zu Ende bringen müssen, wenn wir die Früchte unserer Arbeit ernten wollen.

... dein Team wissen muss, dass es nicht für den Papierkorb arbeitet, dass das was du heute sagst, morgen auch noch gilt, und dass sie auf dein Wort zählen können.

... DU, wenn du ohne echten Grund etwas hinschmeißt, dir selbst beibringst, dass du jemand bist, der leicht aufgibt und dem man nicht vertrauen kann. Ganz ehrlich, würdest du mit jemandem Geschäfte machen, dem man nicht über den Weg trauen kann?

... deine Kunden viel eher von jemandem kaufen werden, von dem sie wissen, dass er eine Ansage macht und dann tatsächlich auch liefert.

... deine Lieferanten auch lernen, dass sie auf dich zählen können. Sie sind dann viel eher bereit, dich zu unterstützen, wenn die Dinge holprig werden, weil sie wissen, dass du Resultate lieferst und sie ihr Geld bekommen.

Zur Erinnerung

Diese 6 Fragen solltest du dir unbedingt stellen, bevor du etwas Neues in deinem Business anfängst:

- 1) Was ist deine Vision und dein 6-Monats-, 1-Jahres- oder 2-Jahresziel?
- 2) JA oder NEIN, passt diese neue Aufgabe zu deiner Vision und deinen Zielen?
- 3) JA oder NEIN, haben du und dein Team die nötige Bandbreite, um dieses Projekt anzugehen?
- 4) JA oder NEIN, muss dieses Projekt jetzt getan werden?
- 5) JA oder NEIN, kannst du vernünftigerweise ein anderes Projekt streichen, das du eigentlich gar nicht mehr machen solltest?
- 6) JA oder NEIN, kannst du dein Team verstärken, damit du dieses Projekt angehen kannst?

Fragen?

Wenn du Fragen zu diesem Arbeitsbuch hast, oder wissen möchtest was DU tun kannst, damit du endlich den Erfolg haben kannst, den DU verdienst, dann schick mir einfach eine Nachricht auf den sozialen Medien oder über unsere Website:



<https://cactus-competence.com>

