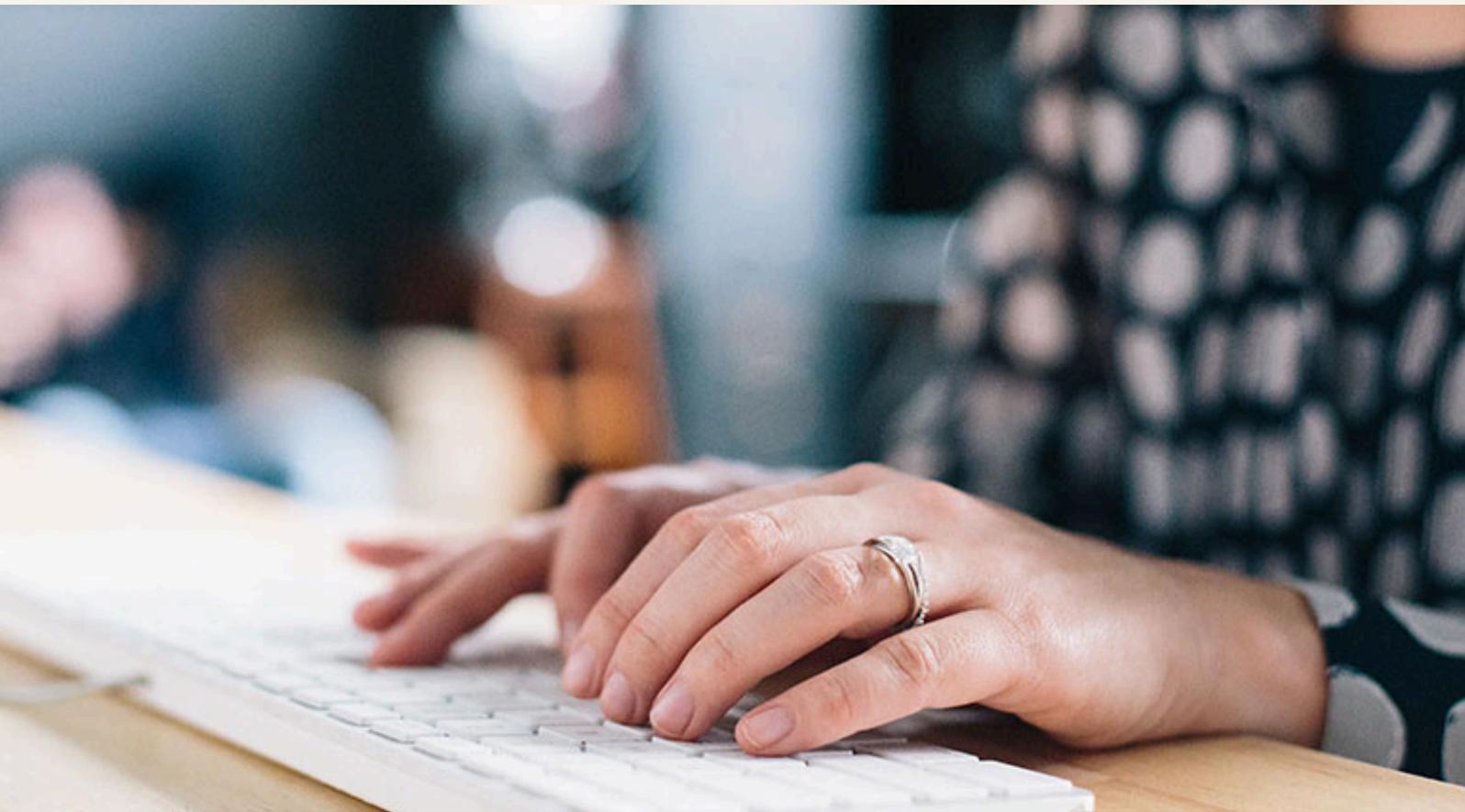


# Kapitel 02

## Klare Grenzen setzen – mit Respekt



Grenzen setzen ist essenziell für deinen Erfolg und dein Wohlbefinden als selbstständige Beraterin oder Expertin. Es geht darum, deine eigenen Bedürfnisse und Werte zu schützen und gleichzeitig eine professionelle und respektvolle Beziehung zu deinen Kunden aufzubauen.



## Darum sind Grenzen wichtig

Schutz deiner Energie: Wenn du ständig über deine Grenzen gehst, läufst du Gefahr, auszubrennen und deine Freude an der Arbeit zu verlieren. Klare Grenzen helfen dir, deine Energie zu bewahren und deine Ressourcen sinnvoll einzusetzen.

Schutz deiner Zeit: Zeit ist dein kostbarstes Gut. Grenzen setzen ermöglicht es dir, deine Zeit effektiv zu nutzen und dich auf die wirklich wichtigen Aufgaben zu konzentrieren.

Schutz deines Business: Klare Grenzen schaffen eine professionelle Basis für die Zusammenarbeit mit deinen Kunden und schützen dich vor Ausbeutung und unfairen Bedingungen.

## Woran du erkennst, dass du dich abgrenzen solltest:

- Achte auf die Signale deines Körpers und deiner Emotionen. Folgende Anzeichen können darauf hindeuten, dass deine Grenzen überschritten werden:
- Du fühlst dich gestresst, überfordert oder ausgenutzt.
- Du hast das Gefühl, dass deine Bedürfnisse und Werte nicht respektiert werden.
- Du sagst "Ja" zu Dingen, die du eigentlich ablehnen möchtest.
- Du arbeitest ständig über deine Kapazitätsgrenzen hinaus.
- Du hast Schwierigkeiten, abzuschalten und deine Freizeit zu genießen.



## Methoden, um Grenzen zu setzen:



### **Kommuniziere klar und deutlich**

Sage deinen Kunden, was du erwartest und was du nicht akzeptierst. Verwende dabei "Ich"-Botschaften, um deine eigene Position klarzumachen, ohne den anderen anzugreifen.

### **Setze Grenzen frühzeitig**

Je früher du klare Grenzen kommunizierst, desto leichter wird es dir fallen, sie einzuhalten.

### **Sei konsequent**

Wenn du einmal eine Grenze gesetzt hast, halte dich daran. Gib nicht nach, nur um es deinem Kunden recht zu machen.

### **Sei respektvoll, aber bestimmt**

Du kannst Grenzen setzen, ohne unhöflich oder arrogant zu sein. Achte auf einen wertschätzenden und professionellen Umgangston.

# Das kannst du sagen, wenn es schwierig wird:

## Formulierungshilfen

- "Ich verstehe, dass Sie diesen Wunsch haben, aber leider kann ich Ihnen dabei nicht helfen."
- "Meine Arbeitszeiten sind von ... bis .... Außerhalb dieser Zeiten bin ich nicht erreichbar."
- "Ich bin gerne bereit, Ihnen bei diesem Projekt zu unterstützen, aber nur unter der Voraussetzung, dass ..."
- "Ich schlage vor, dass wir uns zu einem späteren Zeitpunkt noch einmal zusammensetzen und die Details besprechen."
- "Vielen Dank für Ihr Verständnis."

## Umgang mit Widerständen

Es kann vorkommen, dass deine Kunden nicht begeistert sind, wenn du Grenzen setzt. Bereite dich darauf vor und bleibe ruhig und professionell.

- Wiederhole deine Grenzen geduldig und klar.
- Argumentiere mit logischen Gründen und deinen Bedürfnissen.
- Biete Alternativen an, wenn möglich.
- Sei bereit, die Zusammenarbeit zu beenden, wenn deine Grenzen nicht respektiert werden.

## Denke daran

Grenzen setzen ist kein Zeichen von Schwäche, sondern von Stärke und Professionalität. Es zeigt, dass du dich selbst und dein Business wertschätzt.