

Warum ist meine Kanzlei nicht so erfolgreich, wie sie sein sollte?

Obwohl Sie sich anstrengen und hart arbeiten – der Erfolg will sich einfach nicht so einstellen, wie Sie es gerne hätten. Häufig liegt die Ursache darin, dass Sie zwar hart – aber an der „falschen Baustelle“ arbeiten. Pendelt Ihr Kanzleikonto ständig zwischen Plus und Minus anstatt fetten Gewinnen, kann eine integrale Unternehmensanalyse enorm helfen.



ALEXANDRA PICHLER
Performance Coach, Mental Trainerin & Unternehmensberaterin
BOOTCAMP für Rechtsanwälte,
2-Tages High Performance Training
6.–7. März 2020, Wien
Anmeldung und nähere Information
unter www.pichler-management.com

Metaperspektive

Türme von Akten, ständiger Zeitdruck, der Tag zu kurz. Von außen betrachtet, scheint dies kein Problem darzustellen – ist es doch ein Zeichen, dass die Kanzlei „gut läuft“. Die Auslastung stimmt. Aber blickt man eine Stufe tiefer, so lässt sich häufig erkennen: Am Ende des Tages wirft das ganze unterm Strich trotzdem zu wenig ab und der erhoffte Erfolg stellt sich auch nicht wirklich ein. Das Problem kann sein, dass Sie tatsächlich an der falschen Baustelle arbeiten – und Sie wissen es gar nicht. Eine integrale Unternehmensanamnese hilft an dieser Stelle. Der Begründer der integralen Theorie, der Amerikaner Ken Wilber, hat mit seinem Quadrantenmodell eine hervorragende Basis erschaffen, mit der Sie sich selbst innerhalb kürzester Zeit einen Überblick verschaffen können. Auf gut Deutsch: Sie haben eine Anleitung in der Hand, mit der Sie sich aus dem Problemkreislauf „raus zoomen“ und die Bereiche Ihres Alltags innerhalb der Kanzlei und auch Ihre persönlichen Bereiche aus einer Metaperspektive einordnen und analysieren können.

4 Quadranten-Modell

Letztlich lässt sich jedes Problem aus 4 unterschiedlichen Perspektiven (Quadranten) betrachten: Diese untergliedern sich in zwei Spalten.

Senkrecht: die subjektive (von außen nicht überprüfbare) Spalte sowie daneben die objektive (von außen messbare) Spalte.

Waagrecht: die ICH-Perspektive sowie die WIR-Perspektive

Praxisbeispiel: Wir betrachten das Problem „Meine Kanzlei macht zu wenig Gewinn“ aus den 4 Metaperspektiven, um mögliche Ursachen und Lösungswege im „richtigen“ Quadranten zu finden:

1. Linker oberer Quadrant (individuell + subjektiv)

(z. B. Mindset, innere Glaubenssätze, Einstellungen, unüberprüfte Überzeugungen etc.)
– Machen Sie sich auf die Suche nach unüberprüften Glaubenssätzen, die unbewusst in Ihnen arbeiten und Sie steuern. „Eingepflanzt“ in ihrer Kindheit aus Ihrem Umfeld, in dem Sie groß geworden sind. Aussagen und Ansichten, die Sie oft zu hören bekommen haben. Welche in Ihnen sozusagen abgespeichert sind und verdeckt gegen Sie arbeiten. Das könnte sein: „Geld verdirbt den Charakter.“ „Die Reichen sind schlechte Menschen.“ „Ich bin nicht gut genug.“ „Meine Mandanten können nicht mehr zahlen.“ „So viel ist meine Leistung (= ich) nicht wert.“ ...

Betrachtung des Problems: „Meine Kanzlei macht zu wenig Gewinn“ aus 4 Metaperspektiven

		SUBJEKTIV (innen)	OBJEKTIV (messbar)
WIR (Team)	ICH	<ul style="list-style-type: none"> – Mind-Set? – Glaubenssätze? – Einstellung zu mir selbst? – innerer Erfolgstermostat? – innere Überzeugungen? 	<ul style="list-style-type: none"> – juristische Fachkompetenz? – Unternehmerkompetenz? – Kommunikationsskills? – zu wenig Schlaf? – Nährstoffmangel? – gesundheitliche Probleme?
	WIR (Team)	<ul style="list-style-type: none"> – Mitarbeitereinstellung? – Unternehmenskultur? – Einstellung Mandanten? – Einstellung zum Team? – Moral? 	<ul style="list-style-type: none"> – kompetente Mitarbeiter? – richtige Mandantenstruktur? – richtiger Kanzleistandort? – richtiger Fachbereich? – passendes Netzwerk? – zielgruppengerechte Werbung?

2. Rechter oberer Quadrant**(individuell + objektiv)**

(z. B. objektive Fachkompetenz, Blutwerte, Nährstoffmangel, Cortisolspiegel,...)

- Habe ich die juristische Fachkompetenz in diesem Bereich?
- Bin ich körperlich in der Lage, High Performance zu erbringen? (Nährstoffmangel, Schlafmangel, Stress...)
- Habe ich die unternehmerische Fachkompetenz?
- Habe ich ausreichende Kommunikationsskills?
- etc.

3. Linker unterer Quadrant**(kollektiv + subjektiv)**

(Moral, Unternehmenskultur, Team-Einstellung und Team-Motivation)

- Herrscht in meinem Team die richtige Einstellung/Motivation?
- Haben die Mandanten die richtige Einstellung zu mir und ich zu meinen Mandanten? (Beispiel: „Dafür kann man doch nichts verlangen.“)
- Glaubenssätze zwischen mir und meinen Mandanten („Mandanten nerven nur.“ „Meine Mandanten können nicht so viel zahlen.“ ...), zwischen mir und meinem Team. („Auf meine Mitarbeiter kann ich mich nie verlassen.“ „Am Ende muss immer ich alles ausbaden.“)...

4. Rechter unterer Quadrant**(kollektiv und objektiv)**

(Mitarbeiterqualifikation, Mandanten-Zielgruppe, objektive Unternehmensumstände, etc.)

- Sind meine Mitarbeiter ausreichend qualifiziert?
- Habe ich die richtige Zielgruppe? (Einkommen, Bildungsgrad, Branche...)
- Habe ich passende Abrechnungsmodalitäten? (Rechtsschutz/Stundensatz...)
- Ist mein Standort/meine Ausstattung der/die richtige? (erheblicher Unterschied im Auftritt, ob Wirtschaftsrecht oder Mediation...)

Arbeit am richtigen Quadranten

Wird versucht, im falschen Quadranten das Problem zu lösen, kommt es zu keinem Fortschritt. Selbst wenn Sie noch so viele positive Affirmationen oder Meditationen (linker oberer Quadrant) machen, werden Ihnen Bagatellstreitwerte selten zu Millionenumsätzen verhelfen (Quadrant rechts unten). Erst nach der Analyse – in welchem Quadranten überhaupt das Problem sitzt) kann ein effektiver Lösungsweg zu Ihrem Ziel beschrritten werden.

In unserem eigens für Rechtsanwälte entwickelten High Performance Training „BOOTCAMP FÜR RECHTSANWÄLTE“ werden auch diese Themen genauer unter die Lupe genommen.

„ Das nächste Training findet am 6.+7. März in Wien statt. “

PICHLER MANAGEMENT GmbH

RA Dr. Clemens Pichler, LL.M.

Alexandra Pichler

Nähere Infos unter

www.pichler-management.com

BOOTCAMP FÜR RECHTSANWÄLTE

2-TAGES HIGH PERFORMANCE TRAINING

„Zwei Tage Top-Veranstaltung, die meine Sicht auf meine Kanzlei grundlegend zu mehr Unternehmerverständnis gewandelt haben. Ich bin echt beeindruckt!“

RA Dr. Karl Weinhäupl, MBA, MBL

„Das Seminar füllt eine große Lücke im anwaltlichen Seminarbereich. Pflichtprogramm für jeden Junganwalt!“

RA Mag. Stefan Oberlojer

Ein außergewöhnliches Seminar. Crashkurs für jeden Unternehmer.

RA Dr. Christian Gregorich

WIEN

06.|07.03.2020

8:30 – 18:00 Uhr

ANDAZ
VIENNA

Infos und Anmeldung: www.pichler-management.com

MEHR MANDANTEN | MEHR GEWINN | MEHR SINN

