

Copyright: Dies ist ein Auszug aus dem Buch «[MUTIVATION – machen statt zögern](#)» von Lorenz Wenger, 2023, Business Village – Verlag für die Wirtschaft, ISBN 978-3-86980-684-6. Dieser Auszug wurde im Rahmen eines Workshops mit Lorenz Wenger abgegeben und ist exklusiv für dessen Teilnehmer:innen bestimmt. Eine Verbreitung oder Vervielfältigung ist nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Autors erlaubt.  
[www.lorenz Wenger.com](http://www.lorenz Wenger.com)

# Dein Lebensrad

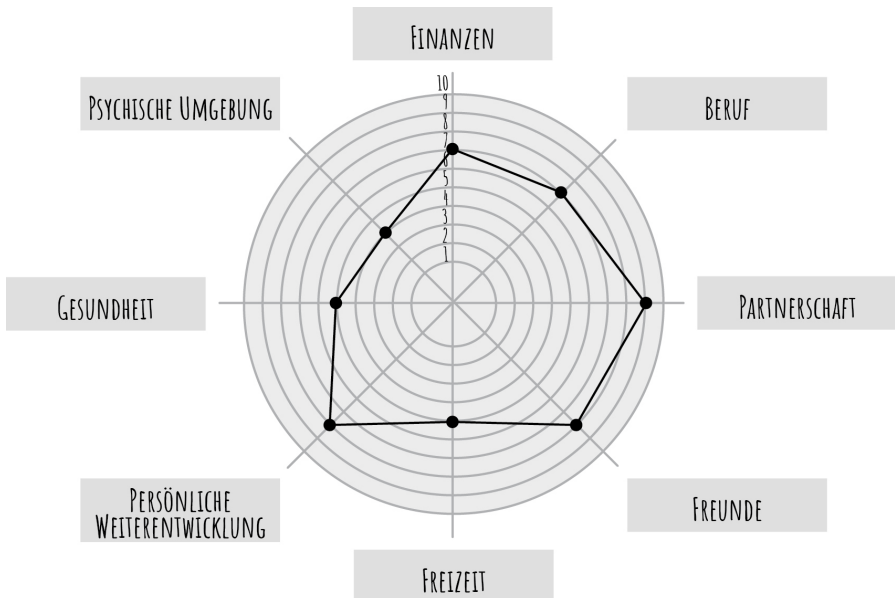
## Wo läuft's rund?

Das Lebensrad (Wheel of Life) ist ein Coaching-Tool, welches dir hilft, deine wichtigsten Lebensbereiche auf den kritischen Prüfstand zu stellen und deine aktuelle Situation zu visualisieren. Wo besteht Handlungsbedarf, damit deine Lebensqualität genau so ist, wie du sie dir vorstellst. Möglicherweise stellst du fest, dass du bestimmte Lebensbereiche vernachlässigt hast, während du andere exzessiv gepflegt und gelebt hast. Fokussiere die verschiedenen Bereiche und finde deine Balance. Wo läuft's rund? Wo holpert's noch?

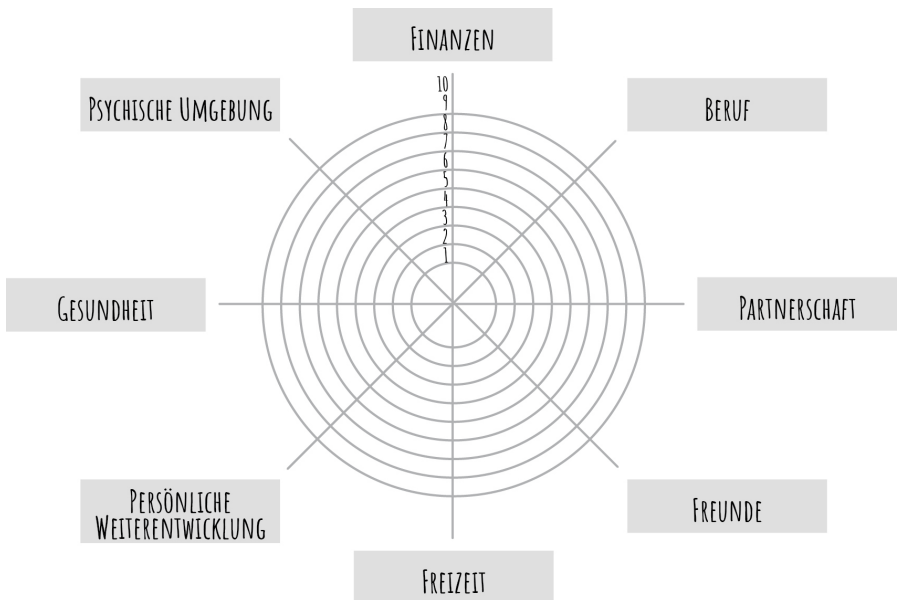


Bild: Lorenz Wenger

## Fokus auf das Wesentliche



Sobald du deine aktuelle Situation für all deine relevanten Lebensbereiche visualisierst, erkennst du sofort, wo Handlungsbedarf ist, also wo du aktuell deinen Fokus ausrichten kannst, um wichtige und bewusste Entscheidungen zu treffen. Stelle dir dazu folgende Fragen zu jenen Lebensbereichen, wo du den dringendsten Handlungsbedarf erkennst. Trage zunächst deine eigene Beurteilung in das folgende Lebensrad ein:



Stelle dir dann die folgenden Fragen:

- Warum ist deine **subjektive Bewertung** aktuell so tief?
- Wie kam es dazu? Hast du möglicherweise etwas vernachlässigt?
- Was könntest du **aktiv** tun, damit sich die Situation möglichst rasch **verschlechtern** würde? (Ja, du hast richtig gelesen: verschlechtern)
- Wie wäre der **Idealzustand** in diesem Lebensbereich?
- Was müsste **geschehen**, damit es zu diesem Idealzustand kommt?
- Wie genau würdest du **erkennen**, dass der Idealzustand bereits eingetroffen ist?

- Was könnte deine erste wichtige **Entscheidung** dafür sein?
- Wie gelingt es dir, **die nächste Stufe** zu erreichen (z. B. von 4 auf 5 oder von 6 auf 7)?
- Innerhalb welcher **Zeitspanne** ist das möglich? Wie realistisch ist das?
- Wer oder was könnte dich dabei **unterstützen**?

### *Beispiel aus der Praxis:*

*Ein Geschäftsführer eines mittelständischen Betriebes – nennen wir ihn Herr Sommer – gelangt mit dem Anliegen an mich, dass zurzeit bei ihm organisatorisch alles etwas aus dem Ruder laufe, Zeit immer knapper werde, er aktuell viel arbeite aber auch mehr Zeit mit seiner Lebenspartnerin verbringen möchte. Auf die Frage hin, was »viel arbeiten« und »mehr Zeit mit der Lebenspartnerin« für ihn bedeute, stellt sich heraus, dass das nicht ausschliesslich seine eigene Bewertung ist, sondern auch jene seiner Partnerin. Mit Hilfe des Lebensrades erkennt Herr Sommer, dass er sich nicht nur mehr Zeit für seine Partnerin wünscht, sondern er sich auch mehr Zeit für die Musik nehmen will. Überhaupt habe er sogar richtig Lust dazu, wieder in einer Band als Gitarrist zu spielen. Mein Klient berichtete mir, dass es wirtschaftlich für ihn und sein Betrieb sehr gut laufe, sein Unternehmen ihm wichtig sei und er sehr gerne arbeite. Er gibt diesem Lebensbereich eine satte 10 auf der Skala. Mit Hilfe der Visualisierung des Lebensrades erkannte der vielbeschäftigte Mensch, dass er unbewusst zu viel von dem tut, was er gerne tut: arbeiten. Dadurch wurde ihm bewusst, dass ihn sein Arbeitspensum über die letzten Monate zeitlich so vereinnahmt hat, dass die anderen Lebensbereiche dabei völlig auf der Strecke blieben. Mit dieser Einsicht arbeiteten wir gemeinsam an möglichen Strategien, wie es anders laufen könnte, da sagte, Herr Sommer plötzlich:*

*„Ich kann ja auch Freude an meiner Arbeit haben, ohne fünfzehn Stunden im Betrieb sein zu müssen.“*

*Durch die Betrachtung der verschiedenen Rollen und Lebensbereiche und durch die Visualisierung der aktuellen Situation sah er, was er konkret angehen wollte und welche wichtigen Entscheidungen dazu anstehen. Der erfolgreiche Mittelständler änderte seinen Arbeitsstil. Er delegierte Routinetelefonate mit Kunden, auch wenn er sie sehr mochte und gewann so Zeit für anderes, ohne auf beruflichen Erfolg zu verzichten.*