

Baukasten für Quickies oder längere Artikel:

## Statement mit deiner Bewertung

Standpunkt zeigen, ist immer gut. Noch besser ist, dass du durch das folgende Baukastenprinzip jederzeit auf Themen kommst, die sich noch dazu flott schreiben.

Das gibt ein schönes Format für

- **Quickies**, also wirklich kurze Texte, durch die du einfacher regelmäßig bloggst.
- **Artikel-Reihen**: Vielleicht möchtest du typische Empfehlungen innerhalb deines Fachs aufspießen, blöde Vorurteile in deiner Branche entkräften oder typische, gute Ratschläge einfach etwas weiter aufdröseln, um zu zeigen, was da genau drinsteckt.
- **Eventuell sogar eine eigene Blog-Kategorie**. Oder im Newsletter einen kurzen Zusatztext, der jeweils thematisch den Hauptartikel flankiert.

## Die drei (oder vier) Text-Bausteine sind:

<p style="text-align: center;">①</p> <p style="text-align: center;"><i>Du greifst ein Statement auf:</i></p>	<p style="text-align: center;">②</p> <p style="text-align: center;">[Meine Meinung] <i>Das ist ...</i></p>	<p style="text-align: center;">③</p> <p style="text-align: center;">[Begründung] <i>weil ...</i></p>
<p><b>Eine landläufige Meinung:</b></p> <p>Was „man“ gerne sagt/glaubt/ bemüht: geflügeltes Wort/Redewendung, Früher ... (war es soundso/war es besser), was Laien zu einer Sache denken ...</p>	<p><b>richtig</b></p> <p>Nun kommt dein klarer Stand- punkt: Sei konkret! Wenn du die Meinung teilst: In welchem Maß? – Ist das Statement goldrichtig? Teilweise richtig? Nützlich? ...</p>	<p><b>deine Argumente</b></p> <p>Jetzt kommt die differenzierte Begründung deiner Meinung: Unabhängig davon, ob du etwas untermauerst, richtigstellst, weitere Aspekte aufzeigst oder zerpflückst: Werde konkret!</p>
<p><b>typischer Rat:</b></p> <p>Zu fast jedem Thema/in jeder Branche gibt es typische Empfehlungen, die immer wieder bemüht werden oder als „Standard“ gelten.</p>	<p><b>es steckt noch mehr drin</b></p> <p>Hat es das Statement in sich: Ist es nicht zu unterschätzen/nur die Spitze des Eisbergs oder steckt regelrechter Sprengstoff drin? ...</p>	<p><b>mit Einschränkung</b></p> <p>Du kannst es richtig oder falsch finden bzw. weitere Facetten aufzeigen + es gleichzeitig eingrenzen. Also ein „Ja, weil ..., aber ...“ oder „Vorsicht, aufpassen auf ...“, „Falsch, weil ... jedoch ...“</p>
<p><b>These in den Raum stellen</b></p> <p>Das kann ein Wenn-Dann-Szenario sein, ein Blick in die Zukunft, ein Vergleich oder du startest damit, dass du eine landläufige Meinung/ typischen Rat auf den Kopf stellst.</p>	<p><b>falsch</b></p> <p>Ist das Statement aus deiner Sicht verkehrt? – Sei eindeutig: Ist es unrichtig/nicht ganz korrekt/ein Mythos/totaler Unsinn/vielleicht sogar verheerend? ...</p>	<p><b>mit Zusatzinfo</b></p> <p>optional: Eine weitere Quelle nennen (Artikel, Podcast, Video), Denkfragen, einen passenden kleinen Tipp, wenn du etwas als falsch wertest: Wie ist es besser? ...</p>

## **Wichtig: Mach dir **vor** dem Schreiben konkrete Gedanken, wie du die Sache siehst!**

Ich mach dir ein Beispiel. Das sind die eigenen Notizen, bevor du dir überlegst, wie du den Text aufbaust. Im späteren Text steht da natürlich nicht „Statement“, „meine Meinung“, „Begründung“.

*Beispiel: Ich blogge für Selbstständige.*

[Statement:]

„Du kannst alles erreichen, du musst es nur wollen!“

[meine Meinung:]

Bullshit! Vom Wollen alleine hat noch niemand was erreicht, denn es geht ums Tun und noch wichtiger, ums Dranbleiben

[Begründung:]

- **Ja: Wenn man herausgefunden hat, was man wirklich (erreichen) will, ist das ein klarer Fokus.** Und es ist ein wichtiger Motor, was gerade für die Akquise wichtig ist, die die meisten gern vermeiden.
- **Träume + Visionen werden oft mit Tun verwechselt.** Gerade Existenzgründer haben anfangs viel Zeit, die noch nicht von zahlenden Kunden blockiert ist. Alles, was man rund um sein Business tut und denkt, fühlt sich natürlich nach Arbeit an, z. B. wenn man sich nonstop Idealkunden ausmalt, irgendwelche Collagen beklebt oder seine Wünsche auf andere Weise ausarbeitet und visualisiert.
- **Man kann überhaupt nicht alles erreichen, das Wollen alleine genügt eben nicht.** ABER: Die Ziele lassen sich klar definieren, um dann gezielt – aktiv – draufzusteuern. Für Existenzgründer heißt das: Raus in die Welt! Sich bekanntmachen und aktiv die Aufträge an Land ziehen, die man gerne haben will. Wie gesagt, das Wollen ist ein starker Zusatz-Motor.

**Vorausdenken lohnt sich immer**, weil du dir damit ohne groß zu formulieren bewusst wirst, wie du zu dem Statement stehst + dir konkrete Argumente bewusst machst. Du schreibst nicht ins Blaue.