



Übung: Dein starkes Mindset

Vier Wochen. Keine Ausreden! Wichtig ist komplette Stille, ohne Handy oder sonstige Ablenkungen.

Schließe deine Augen. Male dir im Geist aus, wie der Idealzustand aussieht, den du mit deiner Selbstständigkeit anstrebst. Und jetzt stell dir vor, Aladdin kommt aus der Wunderlampe. Er fragt dich, was du für dein Business wünschst. Ein Wunsch – nicht drei! Was würdest du ihm sagen? Ja genau! Und jetzt schreibe das auf: ungeschönt, ehrlich, nicht künstlich ausformuliert oder kompliziert. Benutze deine eigene Sprache – emotional, bildhaft, lebendig oder trocken. Ganz so, wie es dir gerade durch den Kopf ging. Keine Scheu und keine Angst: Das Ganze ist nur für dich! Es ist für niemand anderen bestimmt – also sei frei und geradeaus!

Wer mag – und nur der! Ihr kommt auch ohne meditieren ans Ziel – nutzt dafür eine Morgenmeditation (mir persönlich hat es sehr geholfen). Setze dich dafür vor dem Frühstück in einen stillen Raum auf den Boden und beobachte, welche Gedanken in Verbindung mit deiner Wunschvorstellung kommen. Was sagt dir deine innere Stimme? Sie ist sehr leise, also höre genau hin! Notiere dir dann deine Gedanken – und zwar ohne Bewertung!

Was genau fühlst du, wenn du dir deinen Idealzustand vorstellst und sogar noch ein Wunsch erfüllt wird, um ihn tatsächlich zu erreichen? Die Antwort auf diese Frage ist essenziell: **Wie fühlt es sich an**, wenn du dir dieses Bild konkret vorstellst. Warum du dich das fragen solltest? Ein gutes Gefühl ist ein wichtiger Antrieb für dein Vorhaben.

Starte mit einem ersten kleinen Schritt. Am Anfang reichen schon zwei Minuten für diese Übung. Erhöhe dann nach wenigen Tagen auf fünf bis zehn Minuten. Lass dir immer mehr Zeit und koste das gute Gefühl aus.

Warum ich dir diese Übung so ans Herz lege? Leider haben viele Menschen verlernt, auf ihre innere Stimme zu hören. Durch die unzähligen Ablenkungen, ständige Erreichbarkeit und Informationsflut ist es schwer geworden, sie wahrzunehmen – gerade für diejenigen, die das Leben eher sachlich betrachten. Es lohnt sich wahrlich, das Hören der inneren Stimme zu trainieren, denn sie trägt dich niemals. Sie weiß stets, welcher Schritt für dich der Richtige ist. Dich auf sie einzulassen ist ungewohnt, aber sie ist dein verlässlichster Kompass.

Lese-/Filmtipp: Sieh dir den Film an oder lese das Buch »The Secret« von Rhonda Byrne.



Ich arbeite und lebe seit vielen Jahren nach dem Gesetz der Anziehung, auch Resonanzgesetz. Vereinfacht gesagt geht es dabei um die Macht der Gedanken und die Idee, dass Gleiches Gleiches anzieht. Wenn die Gedanken- und Gefühlswelt einer Person mit ihrer Umwelt im Einklang und positiv gestimmt ist, wird diese Person auch genau das ausstrahlen und anziehen. Von Astrid Lindgren stammt das Zitat: »Alles, was an Großem in der Welt geschah, vollzog sich zuerst in der Fantasie eines Menschen.« Wenn du also zuversichtlich bist, deine Gedanken positiv ausrichtest, wirst du Positives erfahren. Ich kann dir versichern: Nicht nur ich, sondern auch meine Coachees erleben auf diese Weise unglaubliche Dinge.

Du wirst Chancen förmlich anziehen. Deine Einstellung wird wie ein Magnet sein, um deine Erfolge zu verwirklichen. Beschäftige dich mit dem Thema, lasse dich ein und du wirst wahre Wunder erleben.

1.2 Was ist dein WARUM?

In all meinen Coachings und Workshops starte ich mit folgender Frage: Was ist dein WARUM? Es ist die Frage nach deiner ganz eigenen Motivation.

Wie wichtig es ist, sich mit dem Warum zu beschäftigen, zeigt Simon Sinek in seinem Bestsellerbuch »Start with Why – How Great Leaders Inspire Everyone to Take Action«. Er beschreibt in seinem Ansatz, wie erfolgreiche Führungspersönlichkeiten nach einem bestimmten Muster denken und handeln.

Zu Beginn steht dabei stets die Frage nach dem WARUM.

- Diese übergeordnete Frage bzw. die Antwort darauf unterstützt den gesamten Prozess der Lösungsentwicklung.
- Die Frage nach dem Warum leitet sich von der Vision ab und ist maßgeblich für die Motivation in allen Phasen deines Tuns.

Hätte Steve Jobs all das erreicht, was er geschaffen hat, wenn er einfach nur ein gutes Handy entwickeln wollte? Wohl kaum. Er wollte die Welt verändern mit seinen Geräten.

Nach Sinek geht es primär nicht darum, innovative Produkte, technische Neuerungen oder Dienstleistungen anzubieten. Es geht vielmehr darum, ein übergeordnetes Problem in einer Zielgruppe zu lösen. Das WARUM erweitert und fokussiert die Sichtweise auf das große Ganze und verhindert es, Gefahr zu laufen, sich in Details zu verlieren, die im Markt gar nicht nachgefragt werden.

Die vier am häufigsten genannten Antworten meiner zahlreichen Workshopteilnehmer zu ihrem Reason Why lauten:

- »Ich möchte endlich aus dem Hamsterrad kommen. Ich habe das Gefühl, ich bin eingesperrt in einem System, das mich gefangen hält.«
- »Ich möchte gerne meine Ideen verwirklichen. In meinem Angestelltenjob kann ich das nur sehr bedingt, meist gar nicht. Ich möchte aber selbst und frei entscheiden können, an welchen Projekten ich arbeite. Meine Leidenschaft zum Beruf machen – das wäre toll.«
- »Ich möchte endlich das Geld verdienen, das ich wert bin. Ich möchte meine eigenen Preise ermitteln und zu diesen verkaufen, endlich in meine eigene Tasche wirtschaften.«
- »Ich möchte mehr Zeit und Freiheit. Ich will selbst bestimmen, wann und wie ich arbeite. Zeit für meine Familie und alles was mir wichtig ist – ich möchte sie flexibler gestalten und niemand um Erlaubnis fragen müssen.«

Auch für mich immer wieder erstaunlich und erfreulich: Das Thema Geld wird von vielen nicht als erstes genannt. Klare Sieger sind Freiheit und Leidenschaft. Daher erneut: Die Frage nach dem WARUM ist so enorm wichtig, weil die Antwort darauf als Motor hinter deinem gesamten Businessprojekt funktioniert. Je stärker dein Motivationsgrund ist, desto kraftvoller wirst du einen Antrieb spüren und für dein Business eine enorme Zugkraft entwickeln. Das gilt insbesondere für das Erreichen deiner nächsten Schritte. Dein Warum, dein Antrieb ist eng verzahnt mit deiner Vision (darauf gehe ich später noch detaillierter ein), mit deinen Werten, mit deinem Fokus. Du willst und musst dich permanent weiterentwickeln und Fantasie und Kreativität in dein Business einbringen.

Geld ist kein guter Motivator

Ich rate jedem dringend dazu, seine Selbstständigkeitspläne zu überdenken, wenn das einzige WARUM, der einzige Grund, ein Business aufzubauen, Geld heißt. Ist das dein einziges Ziel, dann prognostiziere ich: Es wird scheitern!



Dein Merker

Die Motivation Geld ist nicht stark oder gar nachhaltig genug, um dich durch schwere Zeiten zu bringen.

Jede Selbstständigkeit ist begleitet von Phasen, in denen es nicht so rosig läuft. In diesen Zeiten brauchst du etwas, das dir die Kraft gibt, das durchzustehen. Etwas, das dich motiviert, den Fokus zu behalten. Nur dann ist Aufgeben keine Option. Wenn du aber nichts anderes hast als den monetären Antrieb, dann läuft es so ab, wie ich es in der Praxis oft genug miterleben musste: Sobald die erste Krise kommt, spätestens aber bei der zweiten und ganz sicher bei der dritten, geben diese Unternehmer auf. Mit dieser am Ende schwächsten Motivation funktioniert ein guter Businessaufbau nicht. Sonst wäre jeder selbstständig und erfolgreich. Das ist aber nicht so.

Lesetipp: An dieser Stelle möchte ich dir das wunderbare Buch »Life Code – Was dich und die Welt antreibt« von Dr. Hans-Georg Häusel empfehlen. Er vermittelt verständlich und auf Basis jahrzehntelanger Forschung greifbare Erkenntnisse, wie wir ticken, welche Emotionssysteme uns treiben und was wir tun können, um unser Hamsterrad zu verlassen.



Übung: Dein WARUM

Setz dich in Ruhe und allein in einen Raum, in dem du ungestört bist. Schließe deine Augen. Wenn du gerne meditierst, verknüpfe diese Übung mit einer Sitzung.

Stelle dir nur die eine Frage: Was ist mein WARUM? Etwas detaillierter formuliert: Was ist der Grund, weshalb ich diesen Weg gehen möchte? Was steckt dahinter? Beobachte aus der Ruhe heraus, welche Antworten kommen. Am wirkungsvollsten ist es, diese Fragen und die Antworten laut auszusprechen!

Schreibe dir die Frage auf, bevor du beginnst, und notiere im Anschluss die Antworten, die du dir gibst. Der Prozess des Aufschreibens bringt deutlich mehr Klarheit als das reine Denken.

Das wirklich Spannende an dieser Übung? Aus der Ruhe heraus werden häufig noch die einen oder anderen Impulse deiner inneren Stimme dazukommen. Ein

echtes Powerpaket, denn deine innere Stimme weiß tatsächlich mehr, als dein Verstand dir glauben macht. Höre auf sie!

Reminder



Praktiziere diese Übung regelmäßig. Führe sie so lange durch, bis dir dein WARUM, deine wirkliche Motivation, kristallklar ist. Diese Erkenntnis wird wie ein innerer Turbo wirken, der dich genau dann stärkt, wenn du Kraft brauchst. Diese Klarheit wird dir auch helfen, dich jederzeit zu fokussieren, dein Ziel im Auge zu behalten und es zu erreichen.

1.3 Erfolgstagebuch – Dein treuester und verschwiegenster Begleiter

Meine Trainings, Workshops und Coachings starte ich mit der folgenden Bitte, die ich natürlich auch an dich weitergebe: Das Erste, was du tun musst, wenn du dein eigenes Business aufbauen und aus der tiefsten Überzeugung heraus in die Selbstständigkeit starten möchtest: Lege dir ein Notizbuch zu. Es geht nicht um irgendeinen Zettelblock. Kaufe dir ein Notizbuch, das dir besonders gut gefällt. Es sollte ein hochwertiges Exemplar sein, denn es wird dein Herzensprojekt widerspiegeln. Und es soll dir jedes Mal Freude bereiten, wenn du es in Händen hältst. Damit signalisierst du auch deinem Unterbewusstsein, dass dir dein Vorhaben wirklich wichtig ist. Es erhält einen klaren Stellenwert. Die Wertigkeit erzeugt zudem automatisch positive Emotionen – ein starker Nebeneffekt.

Dieses Notizbuch ist ab jetzt dein permanenter Begleiter. Es wird dir helfen, deine Ideen und Geistesblitze festzuhalten und zu bündeln. Ab jetzt geht dir nichts mehr verloren. Und es gibt weitere Gründe für dein Erfolgstagebuch, wie wir es in diesem Buch nennen (auch wenn es darin um mehr geht). Selbstverständlich kannst du ihm auch einen eigenen Namen geben. Allein das macht es für dich zu etwas sehr Persönlichem.

Sechs Gründe, warum du ein Erfolgstagebuch führen solltest