

#11 Du brauchst nur das richtige Mindset für dein Business!?

Das richtige Mindset ist alles. Du musst nur wirklich wollen. Machen ist wie wollen nur krasser. Mach dich nicht zum Opfer. Geh aus deiner Komfortzone. So oder so ähnlich hört man das immer wieder von diversen Motivational Speakern und Coaches. Stimmt das? Ja und nein. Das ist ein bisschen ein komplexeres Thema. In dieser Folge von Werr spricht, spreche ich, Anna Werr, über das Thema Mindset und wie das meiner Meinung nach so ist.

Wie ist meine Meinung entstanden?

Einerseits habe ich viele Aus- und Weiterbildungen im Persönlichkeitsentwicklungs- und Coachingbereich gemacht. Andererseits ganz viele verschiedene Fachbücher gelesen und habe natürlich über die Jahre ganz viel Erfahrung mit meinen Kundinnen und Kunden gesammelt. Auf der anderen Seite, was auch ganz wichtig ist, war eine sehr eigene Selbsterfahrung über die letzten gut 13, 14 Jahre. Ich habe mit diversen Coaches und auch einem Therapeuten gearbeitet und ganz viel mit mir selbst. In der Zeit habe ich ganz viel gehört und gelesen. Mit einigen Dingen stimme ich absolut überein, andere sehe ich ein bisschen anders.

Du musst nur wollen. Ja was eigentlich?

Erstmal musst du wissen, was du willst. Im Optimalfall weißt du auch noch, warum du das willst und wie. Denn ohne diese Klarheit ist man schnell überfordert und macht Dinge nur halb oder gar nicht, weil man gar nicht weiß, wo man anfangen soll. Oder man macht mal dieses, mal jenes, weil man eigentlich nicht weiß, was man tun soll. Überforderung und Unsicherheit sind zwei extrem wichtige Faktoren, die uns immer wieder zurückhalten und wahnsinnig viel Kraft kosten.

Für dein Unternehmen bedeutet das jetzt, du brauchst eine klare Vision, die beinhaltet, was das Ziel ist. **Ohne Ziel ist es egal, wohin du gehst. Wie die Grinsekatzte sagt, "If you don't know where you're going, every road will take you there." Dann gibt ein klares Warum bzw. Wofür der Vision einen Sinn.** Die wenigsten Menschen können ohne Sinn motiviert etwas tun. Dass etwas Spaß macht, gilt übrigens auch als sinnvoll. Nur mal so am Rande. Also haben wir jetzt das Wohin, das Wofür und mit klaren Werten bekommen wir auch noch das Wie, wie wir das machen wollen. Damit fällt es definitiv leichter in die Umsetzung zu kommen. Wie ein Routenplan kann man Schritt für Schritt gehen, ohne bei jedem Punkt nachdenken zu müssen, ist es der Richtige, bringt mich das weiter, will ich dahin, soll ich nicht lieber das oder das machen. Aber wird man damit automatisch erfolgreich? Vielleicht. Manchen Menschen reicht das, ein klares Ziel vor Augen zu haben, das wird anvisiert und los geht's. Andere Menschen, so wie ich zum Beispiel, sind extrem gut darin, sich selbst im Weg zu stehen. Und jetzt sind wir beim Mindset angekommen.

Das richtige Mindset ist alles!

Ja, das ist wahr und nein, so einfach ist es nicht. Unser Mindset, also unsere Denkweise, oder man könnte es auch so übersetzen, wie unser Denken, unser Geist eingestellt ist, wird von vielen Aspekten beeinflusst. Von dem Umfeld, in dem wir aufgewachsen sind, die Menschen, die uns umgeben und umgeben haben, unsere Eltern, Lehrer, Freunde, Großeltern etc. Unser ganzes Leben prägt uns, alle Menschen prägen uns und hinterlassen Spuren. Manchmal mehr und manchmal weniger offensichtlich.

Manche Dinge, die wir in unserem Leben so angefangen haben zu glauben, über uns und über die Welt und wie das funktioniert, sind wahrer, manche sind auch einfach nur Quatsch und überhaupt nicht hilfreich.

Zurück zum Wollen

Wir haben jetzt ein Ziel, wissen wofür und auch wie und dennoch klappt es nicht. Ich muss nämlich auch daran glauben, dass ich oder meine Firma bzw. meine Mitarbeiter:innen das überhaupt schaffen können, dass wir diese Vision überhaupt erreichen können, dass das realistisch ist. Wenn ich jetzt zum Beispiel gelernt habe, dass es mir gar nicht zusteht erfolgreich zu sein oder was auch immer wieder schön ist, dass Erfolg einsam macht, dann wird es mit dem Erfolg auch nicht klappen. Von diesen sogenannten Glaubenssätzen haben wir im Leben einige angesammelt, die jetzt immer wieder mal den Weg blockieren. Und diese Blockaden kann man mit den diversen Übungen und Mentaltrainings umgehen oder lösen. Meistens.

• 2

Und jetzt kommen wir zu einem ganz wichtigen Punkt. Das ist nämlich etwas, was mich bei den meisten Coaches und Speakern unendlich nervt. So einfach ist es nämlich nicht immer und nicht bei allen. Einerseits funktionieren manche Gehirne einfach anders, wenn man zum Beispiel ADHS oder Autismus oder sonst eine Neurodivergenz hat, kann es sein, dass man manche Dinge einfach nicht kann. Das Verständnis dafür ist in unserer Gesellschaft noch nicht sehr weit verbreitet. Aber es ist auch so, dass jeder von uns seine eigene Geschichte hat.

Die einen hat das Leben mehr oder weniger geprägt. Ich habe mir wirklich extrem viele meiner Themen angeschaut, Blockaden aufgelöst und ganz viel an mir gearbeitet. Und dennoch stand ich mir immer und immer wieder erfolgreich im Weg. Ich habe mir dabei zugeschaut, wie ich mich selbst und den Erfolg meines Unternehmens boykottiert habe. Das hat mich wirklich an den Rand der Verzweiflung gebracht, bis ich mir professionelle Hilfe geholt habe. Und das ist jetzt ein ganz wichtiger Punkt.

Es funktioniert nicht immer jede Methode für alles und jeden. Manchmal hat man Erlebnisse in der Vergangenheit, die so prägend waren, dass reine Mindset-Arbeit einfach nur Kosmetik ist, aber nicht zum Kern vordringt. Bei traumatischen Erlebnissen ist es sinnvoll, sich eine Therapeutin oder einen Therapeuten zu suchen, jemanden, der wirklich Erfahrung in dem Bereich hat und einem bei den blinden Flecken helfen kann, die man einfach selbst nicht sieht und an die man nicht rankommt.

Es ist zwar nicht einfach, den oder die Richtige für sich zu finden, aber manchmal braucht es das einfach, um wirklich nach vorne gehen zu können. Ich habe so oft beobachtet, dass Menschen, die viel an sich

arbeiten, die viel machen, die meinen, dass sie nicht da sind, wo sie sein sollen, dann auf irgendwelchen Festivals, Konferenzen, Veranstaltungen Speaker und Coaches sehen, die auf der Bühne stehen und sagen, du musst nur wollen, mach dich nicht zum Opfer, trau dich, geh aus deiner Komfortzone und sie sitzen da und du kannst zuschauen, wie sie immer kleiner werden. Mir ging das auch so.

Ich habe mir gedacht, ich mache nicht genug, ich muss mich noch mehr anstrengen, es reicht nicht, ich bin nicht gut genug. Alle anderen schaffen das, aber ich nicht. Dann fangen die Selbstzweifel wieder an und anstelle ins Tun zu kommen, fällt man nur noch tiefer und tiefer ins Loch und ist gar nicht in der Lage, die Realität so zu sehen, wie sie wirklich ist, zu sehen, was man schafft, zu sehen, wie weit man gekommen ist und auch zu sehen, dass man sich in manchen Situationen nicht vergleichen kann. Wir haben alle unsere eigene Geschichte, wir haben alle unseren Rucksack zu tragen. Bei manchen ist er leichter, bei manchen ist er schwerer. Manche kommen an Ziele schneller, andere langsamer.

Und somit, ja, das richtige Mindset ist extrem wichtig, aber das zu bekommen ist nicht immer einfach und manchmal geht es auch nicht ohne Unterstützung vom Außen. So, das war jetzt ein kurzer Ausflug und jetzt wieder zurück zum Mindset. Es ist so, mein Denken beeinflusst meine Entscheidungen, das beeinflusst mein Verhalten und das wiederum beeinflusst meine Erfahrungen, die dann meine Gefühle prägen.

Und diese Gefühle wirken sich dann wieder auf mein Denken aus. Das ist so ein Kreislauf. Wenn ich jetzt also über mein Produkt oder mein Angebot negativ denke, dann wird sich das wahrscheinlich auch bewahrheiten.

• 3

Also ein einfaches Beispiel, wenn ich mir denke, unsere Dienstleistung ist noch nicht voll ausgereift und gehört unbedingt verbessert, dann wird sich das in meinen Entscheidungen und meinem Verhalten widerspiegeln. Ich werde zum Beispiel entscheiden, dass es wichtiger ist, das Konzept zu verbessern, da man es ja so noch nicht verkaufen kann und intern ganz viele Kapazitäten dafür binden, um es noch besser zu machen. Wenn ich jetzt potenzielle Kunden treffe, dann spreche ich natürlich auch so über meine Dienstleistung: Ja, es ist schon ganz gut, daran arbeiten wir noch, das verbessern wir noch. Also eigentlich kann unsere Dienstleistung das und das leisten, aber und so weiter und so fort. Was wird jetzt wohl beim Kunden ankommen? Dass diese Dienstleistung oder das Produkt noch nicht fertig ist, dass es da noch ganz viele Unstimmigkeiten gibt. Wenn der Kunde das Produkt jetzt wirklich haben will, wird er sehr kritisch nachfragen: Funktioniert das, geht das, geht das, aber ich brauche ... und sich tausendmal versichern, dass deine Dienstleistung oder dein Produkt das wirklich erfüllen kann. Wenn sie/er dann den Preis hört, beginnt zu handeln, wenn sie/er nicht weiß, ob das wirklich wert ist, falls er oder sie überhaupt kaufen. Und schwupps – fühlt man sich wieder bestätigt darin, dass man noch mehr Arbeit in die Produktrend- oder Dienstleistungsentwicklung reinstecken muss, das noch besser machen muss.

Und an der Stelle ist es sinnvoll, kurz innezuhalten, um mal zu prüfen, was es denn jetzt eigentlich war. Ist das Konzept wirklich noch nicht ausgereift? Oder poliere ich gerade jede Schraube auf Hochglanz? Vergleiche ich mich vielleicht mit den Falschen, zum Beispiel mit einem Rennwagenhersteller und deswegen glaube ich, dass mein Traktor zu langsam ist? Wenn ich jetzt realisiere, dass die Geschwindigkeit für meine Traktorkunden und Kundinnen gar nicht so wichtig ist und es vielleicht sogar besser ist, wenn ein Traktor nicht mit 300 km/h übers Feld rast, dann kann ich rausgehen und selbstbewusst meine Dienstlei-

stung oder mein Produkt präsentieren und verkaufen und auch interne Kapazitäten wieder freigeben, um nach vorne zu gehen, um den Vertrieb auszubauen oder um neue Produkte zu entwickeln, das Produktportfolio weiterzuentwickeln, was auch immer. Die Wahrscheinlichkeit, dass jetzt jedenfalls mehr Menschen mein Produkt oder meine Dienstleistung kaufen wollen und dadurch mein Unternehmenserfolg größer wird, ist ziemlich groß.

Einer meiner wichtigsten Werte ist ja Verantwortung. Dazu gehört für mich auch Verantwortung dafür zu übernehmen, was mit mir und mit meinem Unternehmen passiert. Wenn etwas nicht so läuft, wie ich mir das vorstelle, ist meine erste Frage an mich immer: Was tue ich oder tue ich nicht, dass das passiert? Was muss ich ändern, damit sich etwas ändert? Oder vielleicht muss ich auch Dinge lassen? Und jetzt sind wir beim Thema Aktion und Reaktion.

Aber das ist jetzt zu viel für diese Folge, da mache ich dann doch eine eigene dazu. Ach ja, und über das Wollen-Problem, da gibt es dann auch noch eine. Was das Wollen-Problem ist? Ganz kurz gesagt, wenn wir etwas wollen, kann das Wollen der Grund sein, warum wir es nicht bekommen.

Mehr dazu in einer eigenen Folge. Ah, und jetzt zu guter Letzt noch ein ganz wichtiger unternehmerischer Punkt. Du kannst so viel wollen und machen, wenn dein Produkt jetzt wirklich nicht gut ist oder niemand davon weiß oder es auch niemanden gibt, der das kaufen will, dann wird es mit dem Unternehmenserfolg auch nichts werden. Dann ist es einfach nur ein Hobby, ist auch okay, wenn das das Ziel ist.

• 4

Die Folge nochmal kurz zusammengefasst. Das, was du machst, sollte Hand und Fuß haben, soll Leute geben, die es kaufen wollen und auch tun. Wenn du dann weißt, wo du hinwillst, warum bzw. wofür und wie, dann hilft dir die richtige Einstellung, das richtige Setting deines Denkens dabei, diesen Weg auch zu gehen. Ich wünsche dir viel Erfolg dabei.

Wenn du mehr über wertebasierte Unternehmensidentität, Design, Persönlichkeitsentwicklung und über meine Reise als Unternehmerin erfahren möchtest, dann abonniere gerne meinen Podcast, Werr spricht!, um keine Folge zu verpassen.