

# Mindset, Motivationsloch & der Umgang mit Krisen

Worksheet

Selbstzweifel, Krisen und Durchhänger sind Teil der Selbstständigkeit und des Erfolgs. Sich blockiert zu fühlen, sich selbst zu sabotieren, den eigenen Erfolg kleinzureden... Wenn du eines dieser Dinge tust, ist es sehr wichtig, darin nicht „fest zu fahren“, sondern ganz bewusst „weiter zu gehen“.

Um sich stetig weiterzuentwickeln, ist es wichtig, bewusst mit diesen „Tiefs und Krisen“ umzugehen. Hierbei gibt es eine Vielzahl an Techniken, die einem selbst dabei helfen, in Situationen der Krise oder der Selbstzweifel wieder Motivation zu finden.

Anbei stelle ich dir meine sechs liebsten vor.

1. Fixed Mindset vs. Growth Mindset
2. Selbstgespräch in kritischen Situationen
3. Mentales Primen
4. Stelle die Geschichte auf den Kopf
5. Perspektivenwechsel
6. Honigtopf

Viel Spaß dabei!

Theresa Ehlsani

# 1 Fixed Mindset vs. Growth Mindset

Menschen mit einem „**fixed Mindset**“ haben folgende Einstellung: „Es ist wie es ist, und das kann man nicht ändern“.

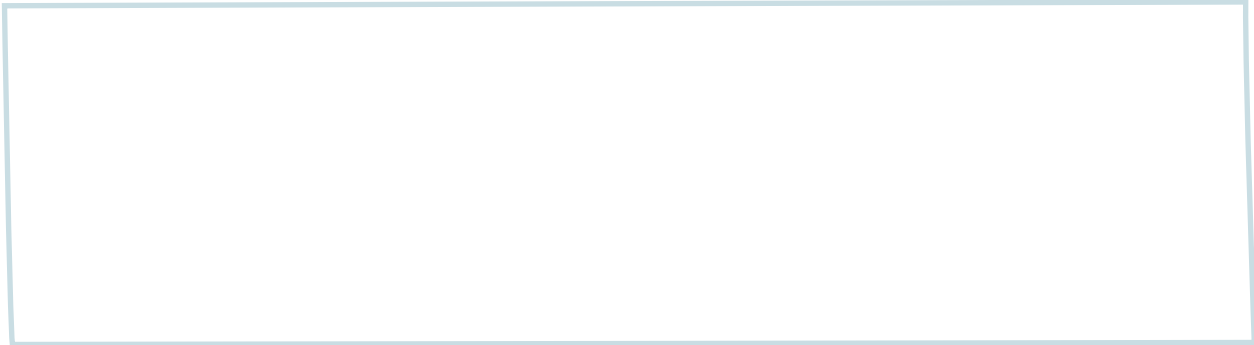
Menschen mit einem „**growth Mindset**“ versuchen, aus Situationen zu wachsen, sich weiterzuentwickeln und ganz BEWUSST an sich zu arbeiten.

Welches Mindset hast du?

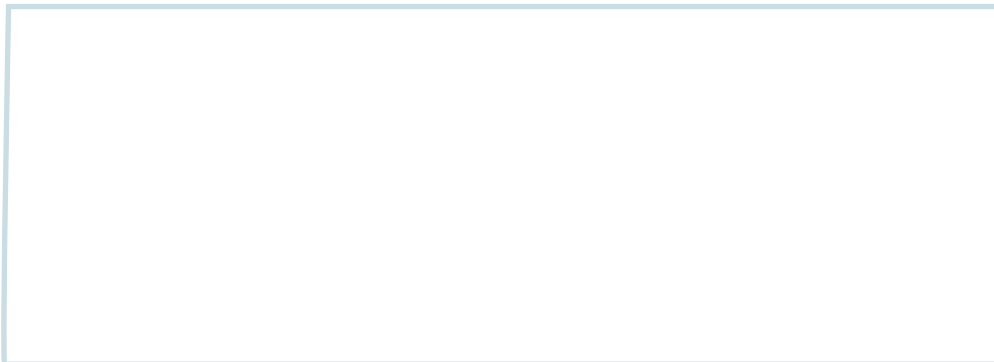
## 2 Selbstgespräch in kritischen Situationen

Wie sprichst du mit dir selbst in kritischen Situationen?

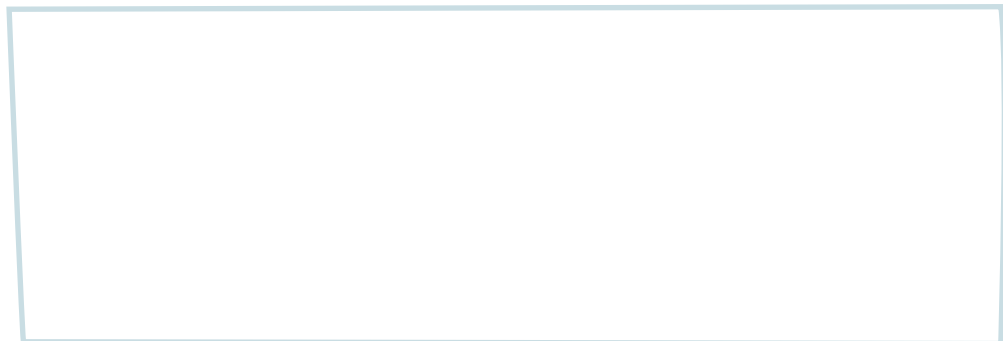
Sagst du dir im Kopf „Ich kann das nicht?“ oder „Das wird ohnehin wieder schief gehen?“. Bitte notiere dir, wie du mit dir sprichst:



Überlege dir nun, welchen Zweck diese Aussage hat?  
Was steckt hinter dieser Aussage?



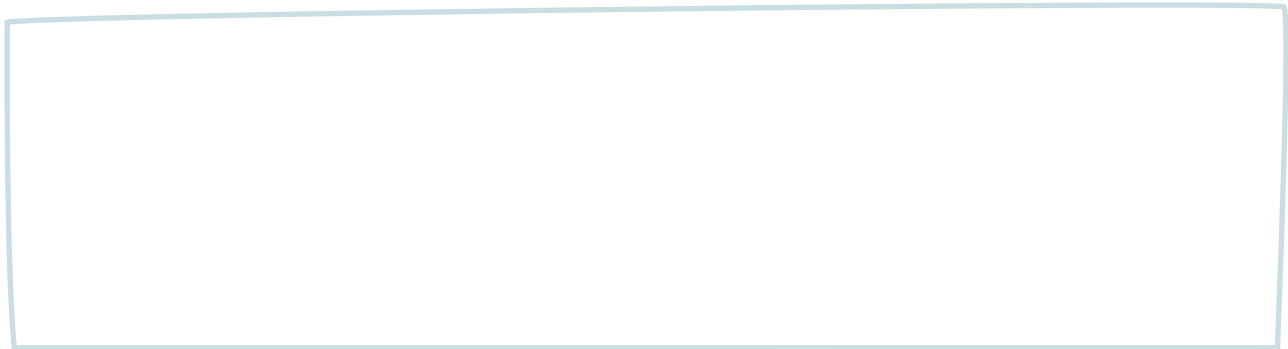
Welche Emotion steckt hinter dieser Aussage? Was will mir diese Emotion sagen? Was kann ich daraus lernen?



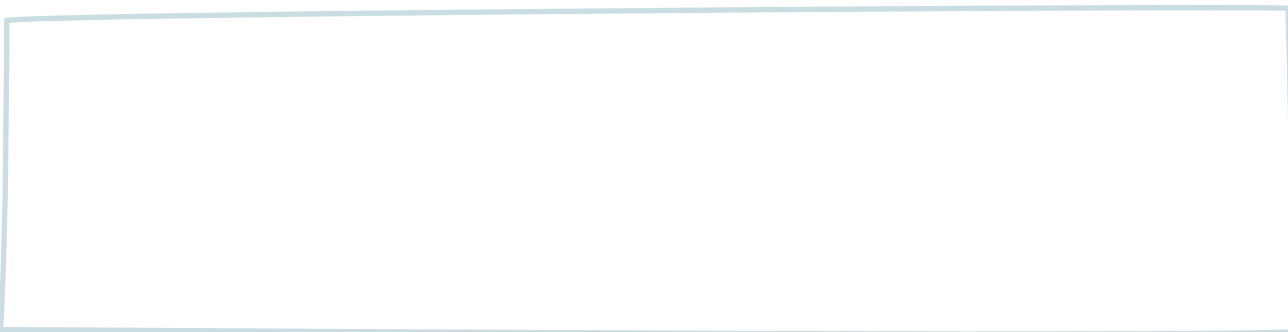
Es ist wichtig, zu akzeptieren, dass diese Glaubenssätze OKAY sind. Zwischen einem Reiz und einer Reaktion ist ein Abstand. Was tust du in diesem Moment?



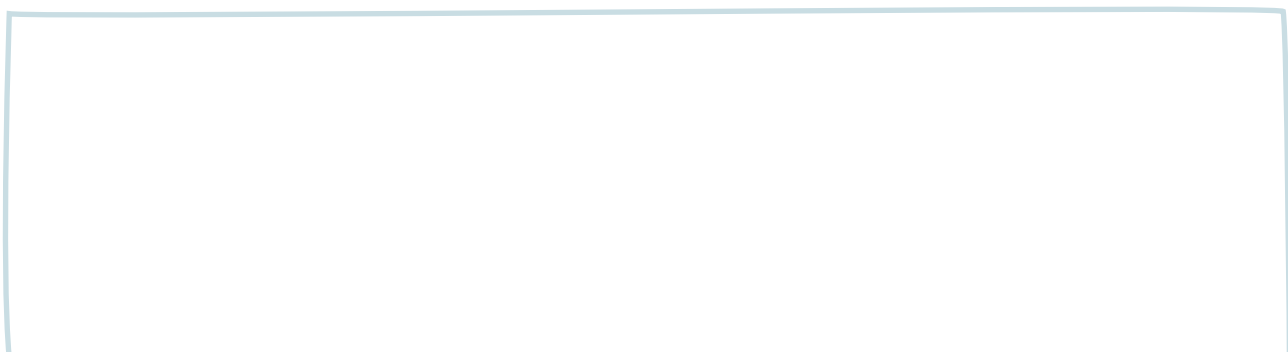
Erinnere dich, wann du eine ähnliche Situation (in welcher du down warst, Selbstzweifel hattest, usw.) bereits gemeistert hast?



Was hast du damals anders gemacht?



Wie kannst du deine Stärken und Ressourcen dazu nutzen, um das Problem zu lösen?



### 3 Mentales Priming

Es gibt eine Vielzahl an Wegen, sich selbst „in ein growth mindset“ und „in positive Gefühle“ zu bringen. Hier ein paar Beispiele, geordnet nach „Sinneskanälen“:

» **Visuell:**

- Erstelle ein Vision Board oder
- hänge dir motivierende Sprüche und Zitate an die Wand

» **Auditiv:**

- Erstelle dir eine Playlist mit Songs, die du magst und die dir Energie geben

» **Gustatorisch:**

- Nimm ein köstliches Getränk zu dir
- Atme 3 Mal ganz tief ein und aus

» **Kinästhetisch:**

- Rolle beiden Schultern zeitgleich nach hinten
- mach die Superman Pose (beide Hände von dir weg strecken)
- 

» **Fokus ändern:**

- Suche 10 Dinge im Raum, die grün sind
- Zähle von 100 in 7-er-Schritten rückwärts

Welche dieser Dinge wirst du ab sofort bewusst einsetzen?

Verhindere ganz bewusst negatives Priming wie beispielsweise

- » negative, destruktive Menschen in deiner Umgebung
- » gestresste Atmosphären
- » Ernährung, die dir nicht guttut

Was wirst du ab sofort bewusst meiden (nenne eine ganz konkrete Person/Situation/Sache)?

# 4 Stelle die Geschichte auf den Kopf

Mach eine Liste von Dingen, die du an dir selbst als negativ ansiehst. Drehe sie dann ins Positive und schau, wieso diese Dinge eigentlich sehr kraftvoll sind bzw. etwas Gutes für dich sind

## Ein Beispiel von mir selbst:

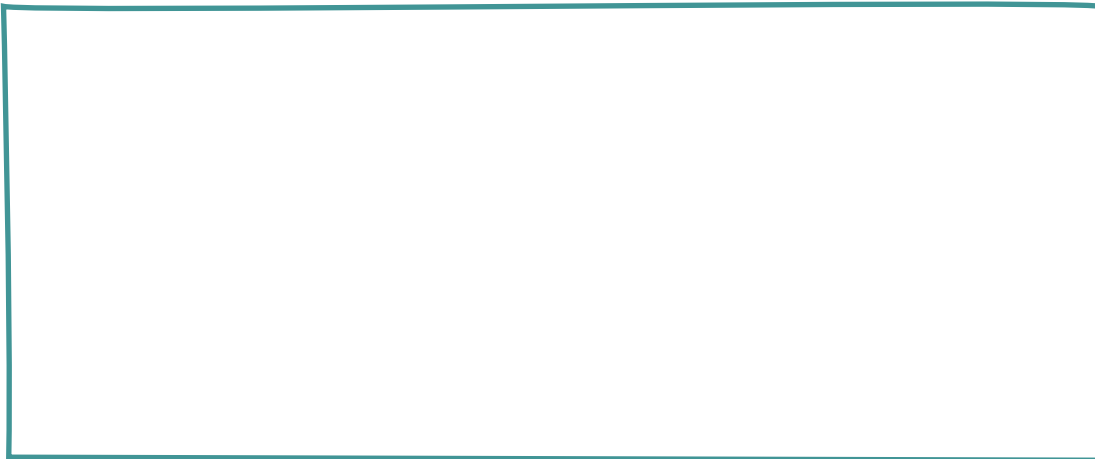
*Ich sah es anfangs als großes Manko an, so wenig verfügbare Zeit zu haben um mein Business aufzubauen. Ich ärgerte mich sogar darüber. Bald wurde mir aber klar, dass mir diese Situation dabei half, extrem fokussiert zu arbeiten, sehr viel auszulagern und meine Markenstrategie für mich arbeiten zu lassen. Es erwies sich als ein „Selling Point“ meines Business und hat zusätzlich aufgezeigt, wie wirkungsvoll eine Starke Marke an der Seite ist (ich habe es an mir selbst bewiesen).*

„Ich bin zu...“ / „Mir fehlt...“ / „Ich habe kein...“	Drehe die jeweilige Schwäche in einen positiven Aspekt um
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	

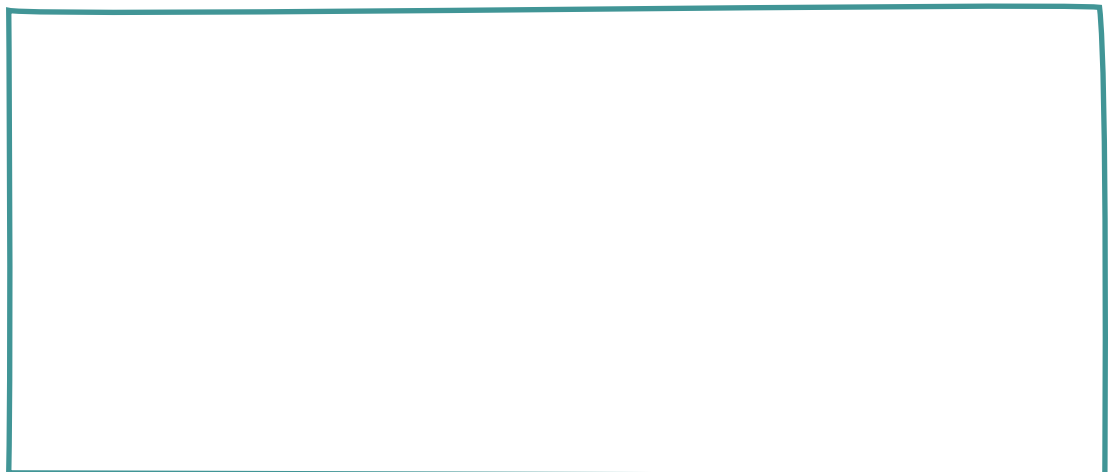
# 5 Perspektivenwechsel

Fokussiere dich nicht länger auf dich, sondern auf jene Menschen, denen du mit deiner Arbeit hilfst bzw. helfen wirst. Deinen Wunschkunden.


Inwiefern wird sich das Leben deiner Kunden dank ihrer Zusammenarbeit mit dir verbessern?



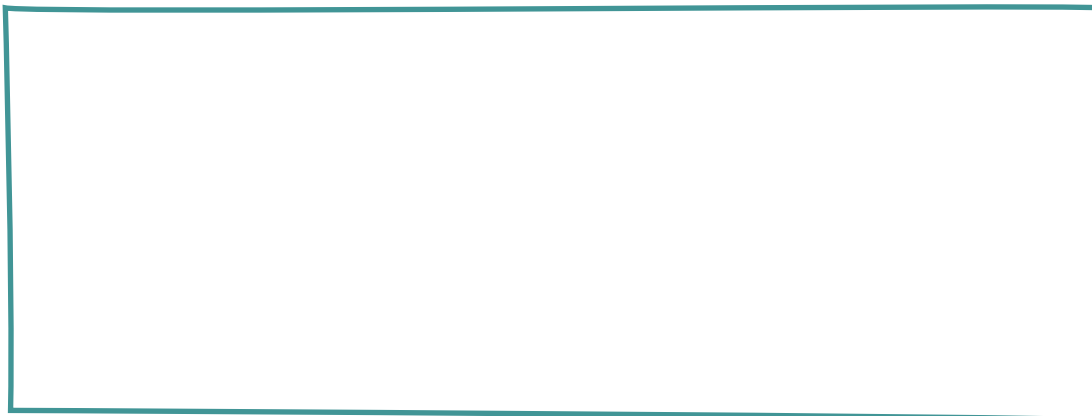
Wie wird es ihnen gehen, wenn du ihnen nicht hilfst?  
Was wird ihnen dann entgehen?



Welche Schmerzen, Probleme, Symptome,...haben deine Wunschkunden aktuell, bei denen du ihnen helfen kannst?



Wie wird deine Arbeit die Kinder und Enkelkinder deiner Wunschkunden beeinflussen? Welchen „Dominoeffekt“ bzw. langfristigen Effekt hat deine Arbeit für deine Kunden und deren Familien?



Was macht dich zur besten Person, um genau diesen Wunschkunden zu helfen?



## 6 Honigtopf

Starte ein Dokument (entweder digital beispielsweise in Word oder analog), auf welchem du ab heute JEDES positive Feedback, das du erhältst, sammelst. Starte direkt mit all jenen Kundenfeedbacks, positiven Ergebnissen, usw., die du bereits in der Vergangenheit erhalten hast. Sieh dieses Dokument als „lebendes Dokument“, das du ständig erweiterst. Hast du mal Krisen oder Downs, dann hol es hervor, lies es dir durch und schmiere dir damit selbst Honig um den Mund.

Sammele im Feld anbei mindestens 2 Feedbacks, die du in letzter Zeit erhalten hast:

