

## DER MINDSET PODCAST MIT JULIA LAKAEMPER

### TRANSKRIPT FOLGE 62:

#### Vermeiden von Unbehagen vs. Anspruch auf Bequemlichkeit



MIT JULIA LAKAEMPER

*Du hörst den Mindset Podcast mit Julia Lakaemper - Folge 62.*

*Willkommen zum Mindset Podcast. Hier lernst du, wie du dein Gehirn mehr zu deinem Vorteil einsetzt, souveräner mit Herausforderungen umgehst, in deiner Selbstständigkeit mehr Geld verdienst, produktiver*

*arbeitest und dir letztlich das Leben erschaffst, dass du wirklich leben willst. Ich bin deine Gastgeberin, zertifizierte Mindset und Business Coach Julia Lakaemper.*

#### ***Anspruch auf Bequemlichkeit und das Gegenteil davon***

*Hello, hello. Herzlich Willkommen. So schön, dass du wieder eingeschaltet hast und meinen Podcast hörst. Das freut mich mega. Ich habe gerade so ein bisschen, ist es total spannend, schon fast so ein bisschen "Travelüberdruss". Ich bin ganz schon viel unterwegs gerade und das ist immer total schön, all das auch zu erleben, und jetzt freue ich mich einfach mal ein bisschen zu Hause zu sein in Berlin. Und ja fand das ganz interessant, weil ich echt grad nach Corona so eine Phase hatte,*

*so: Ohh raus hier, weg hier, ich was erleben. Und ich plane jetzt auch gerade, wie ich den Winter gestalte, weil ich den diesmal wirklich mehr in der Sonne verbringen möchte und auch deshalb ein flexibles, räumlich flexibles Business mir aufgebaut habe, dass ich das tun kann. Und da stecke ich gerade in der Planung. Und dazwischen möchte ja mal einfach mal ein bisschen zu Hause sein und Berlin genießen. Ich habe mir so ein Museums -Ticket gekauft, was ich noch lange nicht ausschöpfe. Ich hab im Kino Abo, was ich jetzt im Sommer auch überhaupt nicht viel genutzt habe und jetzt nochmal ein bisschen nachholen kann. Und das ist quasi so eine Flatrate für die Museen in Berlin und eine Flatrate für bestimmte Kinos in Berlin, und da freue ich mich jetzt total das genießen zu können. Und ja, die Folge, die ich dir mitgebracht habe, ist eigentlich das Gegenteil von Genuss? Vielleicht? Vielleicht auch nicht. Es geht um den Anspruch auf Bequemlichkeit und das Gegenteil davon. Viel Spaß mit der Folge.*

### ***Discomfort Avoidance und Comfort Entitlement***

*Heute möchte ich mit dir über ein Thema sprechen, was vielleicht ein bisschen kontrovers ist, aber vielleicht auch nicht so wirklich. Es kann sein, dass es dich an dem einen oder anderen wunden Punkt erwischt, aber das ist okay. Es lohnt sich auf jeden Fall. Und zwar gibt es mal wieder zwei großartige englische Begriffe, die sich schwer in etwas Deutsches übersetzen lassen, aber ich habe es mal probiert. Und zwar möchte ich mit dir über den Anspruch auf Bequemlichkeit sprechen im Kontrast zu dem Vermeiden von Unbehagen. Und im englischen klingt das für mich viel, viel schöner, nämlich einerseits dem Comfort Entitlement und andererseits der Discomfort Avoidance. Tja. Also, ich*

*bin großer Fan der deutschen Sprache, aber manchmal machen die englischsprachigen Menschen uns doch einfach leichter. Also was meine ich damit, wenn ich sage, du vermeidest Unbehagen? Also, überhaupt Unbehagen, finde ich ist so ein blödes Wort, aber wie übersetzt man sonst Discomfort? Also im Prinzip tust du etwas nicht, was du tun willst oder tun müsstest, um an dein Ziel zu kommen. Und in der Regel stehen dir zwei Dinge im Weg. Und zwar ist das ein Gedanke, der dazu führt, dass du nicht machst, was du dir vorgenommen hast. Oder ein Gefühl, was dazu führt, dass du nicht machst, was du dir vorgenommen hast. Ich erlebe das oft bei meinen Kund:innen, die sagen, sie haben Angst vor Sichtbarkeit. Also das ist ein Gefühl, diese Angst, was passieren könnte, wenn sie es machen, wenn sie sich auf Social Media zeigen, wenn sie ein Live Video machen, wenn sie auf eine Netzwerkveranstaltung gehen, wenn sie irgendwo einen Vortrag halten, wenn sie sich im Podcast als Gast zur Verfügung stellen. Das ist das Gefühl, was sie nicht bereit sind zu fühlen, obwohl sie die Sichtbarkeit eigentlich haben wollen. Das ist Discomfort Avoidance, das Vermeiden dieses unangenehme Gefühl. Und das andere, was halt sein kann, ist der Gedanke, der da drübersteht. Also wie entsteht eigentlich diese Angst? Sie könnte zum Beispiel dadurch entstehen, dass ein Gedanke da ist, wie die Anderen denken, dass es peinlich ist. Oder ich blamiere mich doch nur. Oder niemand will wissen was ich zu sagen habe. Oder was denken die Anderen, wenn ich damit rausgehe? Das sind alles Gedanken, die zu unangenehmen Gefühlen führen können. Und naja, dann machst du es halt nicht. Und für den Moment ist es ja auch eine total gute Lösung, es nicht zu machen. Problem ist jetzt für dein Gehirn erstmal gelöst. Aber du kommst halt auch nicht an dein Ziel. Du kriegst die Sichtbarkeit nicht. Und da ist jetzt*

*die Frage, was kannst du tun? Du kannst halt einerseits deine Gedanken verändern oder dir erst mal bewusst machen, was du da denkst und was zu dem Gefühl führt, so dass du dann in die Vermeidung gehst. Das ist Schritt Nummer eins. Oder du kannst halt das Gefühl erlauben, zulassen und beobachten und dann trotzdem in die Umsetzung gehen. Das ist, beide Wege haben Vor- und Nachteile, würde ich sagen, sind auch unterschiedliche Schwierigkeitsgrade, aber beides lohnt sich. Das ist jetzt nicht das eine oder das andere, sondern das machst du mal so und mal so, je nachdem, wie es zur Situation passt und wo du stehst und wo du hinwillst. Aber deshalb ist es grundsätzlich auch so wichtig, und deshalb machen wir das hier im Podcast ja auch ganz viel, dass du dir deiner Glaubenssätze bewusst wirst oder auch, wenn du eine Workshop Reihe mal bei mir bei mir mitmachst. Oder auch die Willkommensserie, wenn du dich für meinen Newsletter einträgst. Überhaupt, wenn du mit mir zu tun hast, in irgendeiner Form von Coaching, werde ich immer dafür sorgen, dass du dir deiner Glaubenssätze bewusst wirst, dass du dir deiner Gedanken bewusster wirst und erkennst, wo sie dir im Weg stehen. Es kann auch ein unterstützender Gedanke sein. Aber jetzt in diesem Fall spreche ja von "negativen" Gedanken in Anführungsstrichen. Und da ist es natürlich total wichtig, wenn du merkst, du setzt etwas nicht um, was du eigentlich umsetzen willst, dass du dann bei diesen Gedanken anfängst und erstmal erkennst: Was hält mich denn davon ab, was denke ich denn überhaupt darüber, und wie kann ich das ändern? Und wenn du einen negativen Gedanken denkst, spürst du auch immer ein negatives Gefühl, also irgendetwas, was unangenehm ist. Und da werden wir dann beim zweiten Punkt, dass du dann nicht nur dadurch, dass du einen Gedanken veränderst, auch das Gefühl veränderst. Sondern und dann, das ist so ein*

*bisschen eigentlich so Mittelstufe bis fortgeschritten, dass du dann auch lernst, dieses Gefühl zu erlauben und zuzulassen, so dass du rauskommst aus dieser Discomfort Avoidance, also dem Vermeiden von Unbehagen, dem Vermeiden von unangenehmen Gefühlen. So. Das ist das Discomfort Avoidance . Ich glaube, das kennen wir alle.*

### ***Der Anspruch auf Bequemlichkeit und wie er uns davon abhält, unsere Ziele zu erreichen***

*Was vielleicht nicht ganz so oft besprochen wird, aber meiner Ansicht nach noch viel, viel wichtiger ist, ist dieser Anspruch auf Bequemlichkeit, weil es, glaube ich, so naheliegend wirkt, dass wir diesen Anspruch haben und uns in so vielen Fällen ganz garantiert von dem abhält, was wir eigentlich haben wollen. Und das macht mich total traurig. Deshalb dachte ich, ich nehme jetzt dieses Thema einfach mal mit in den Podcast, dass du auch erkennst, wo du vielleicht Comfort Entitlement hast und das erkennst, vielleicht war dir das noch gar nicht so bewusst. Und dann auch natürlich jetzt hier in dem Podcast eine Lösung bekommst, wie du damit umgehen kannst. Also was meine ich mit dem Anspruch auf Bequemlichkeit oder im englischen Comfort Entitlement? Damit meine ich, das ist eine Erwartung, die du hast, dass sich etwas angenehm anfühlt, wenn du es umsetzt oder wenn du es tust. Und das ist ja irgendwie schön gedacht, aber halt einfach komplett realitätsfern. Wenn wir mal schauen, wie unsere Gehirne funktionieren. Und vor allem, wenn du etwas Neues oder Unbekanntes machst, fühlt es sich fast immer unbekannt... Immer unangenehm an. Und das liegt unter anderem daran, dass es einen Teil im Gehirn gibt der wird als primitiver Teil bezeichnet. Je nach Forschung spricht man noch von diesen primitiven Teilen oder*

*nicht. Aber ich mach das jetzt einfach mal der Einfachheit halber. Das heißt, dieser Teil hat drei große, große Aufgaben, und zwar heißt das unmittelbare Zufriedenheit herstellen, Schmerz vermeiden und Energiesparen. Also, das Gehirn will sich nicht besonders gut anstrengen, das will sofort ein Ergebnis sehen, und das will auf gar keinen Fall ein unangenehmes Gefühl erleben. Und dieser primitive Teil im Gehirn, der kann nicht besonders gut unterscheiden zwischen etwas, was wirklich schmerzhaft oder gefährlich ist, oder etwas, was einfach neu ist oder unbequem ist. Und dieser Schutzmechanismus springt aber trotzdem an. Das heißt, wir können da eingreifen und können lernen, das Gehirn zu trainieren und, wie ich immer so gerne sage, es mehr zu deinem Vorteil einzusetzen, indem du diesen Schutzmechanismus anders regulierst und erkennst, wo deine Denkfehler liegen, und vor allem auch erkennst, wo die Angst vor dem unangenehmen Gefühl viel, viel größer ist als das Erleben des unangenehmen Gefühls an sich. Also, ein Denkfehler ist zum Beispiel, uns muss es immer gut gehen. Nee, muss es nicht, auf keinen Fall. Und na ja, wir alle kennen es. Ich bin auch kein großer Fan davon, wenn es mir mal nicht gut geht oder wenn ich unangenehme Gefühle erlebe, aber das gehört einfach zum Leben dazu. Ein Konzept, was ich von Brooke Castillo von der Live Coach School gelernt habe, was ich total hilfreich finde, ist zu sagen: Das Leben ist immer fifty -fifty. Also wenn wir uns 50 Prozent gut fühlen und 50 Prozent nicht so gut fühlen, ist das Mega. Was wir ganz oft machen, ist, dass wir halt uns, weil dieser Automatismus da ist, dass wir bloß keine unangenehmen Gefühle erleben dürfen oder dass das Gehirn Schmerz vermeiden will, gehen wir quasi immer in Panik -Modus, wenn wir ein unangenehmes Gefühl erleben. Und machen dann etwas, um das abzupuffern. Also wir essen,*

*was wir haben Sex oder wir rauchen eine Zigarette oder nehmen Drogen oder trinken Alkohol oder glotzen Netflix oder keine Ahnung, gehen ins Kino. Irgendwas, was ein gutes Gefühl herstellt, und das ist total menschlich und total nachvollziehbar, aber in so vielen Fällen einfach überhaupt nicht sinnvoll und hilfreich. Und deshalb sprechen wir heute darüber, dass du das anders machen kannst.*

### ***Wie du dein Denken verändern kannst***

*Also eine Lösung oder ein Teil der Veränderung ist schon, dass du überhaupt erst mal verstehst, dass das Gehirn so funktioniert. Und wenn du dann da drinsteckst und, sagen wir mal, gerade eine doofe E-Mail von deinem Steuerberater bekommen hast und auf einmal vor deiner Süßigkeiten Schublade stehst und dir irgendwie Gummibärchen reinstopfst, kannst du erkennen so: Ah, mein Gehirn möchte gerade, dass es mir gut geht, es möchte eine unmittelbare Zufriedenheit herstellen, einen kleinen Dopamin-Kick durch Zucker ausgelöst. Deshalb stehe ich hier gerade. Ah, das passiert gerade, und dann kannst du die Schublade schon wieder zumachen, ein Glas Wasser trinken und dich wieder an den Schreibtisch setzen und eine Antwort formulieren. Zum Beispiel. Du kannst aber auch, was noch schlauer ist, du kannst im Vorfeld damit rechnen, dass wenn bestimmte Dinge passieren oder wenn du bestimmte Wege gehst, dass es sich nicht angenehm anfühlen wird. Du kannst also antizipieren, wo dein Gehirn sich sträuben wird, wo diese Puffermechanismen anspringen, wo du vielleicht einfach dich ablenken willst oder etwas vermeiden willst oder etwas anderes tun willst, um dich besser zu fühlen. Wir kennen uns ja eigentlich ganz gut, also das kann, das können wir mal ganz gut sehen, was wir dann tun würden. Oder*

*damit können wir gut rechnen. Und du kannst natürlich auch, das ist das schöne, wenn du das im Vorfeld machst, dann steckst du ja nicht in dieser Emotion. Du ärgerst dich ja nicht gerade, oder du bist gerade nicht überfordert, du bist gerade nicht frustriert, sondern du bist ja im Planungsmodus. Du bist in deinem präfrontalen Cortex, so heißt es, in deinem Stirnlappen. Und dann kannst du im Vorfeld schon entscheiden, wie du damit umgehen willst. Du kannst im Vorfeld entscheiden, dass du dir einen Moment Zeit nimmst, dieses Gefühl zulässt, atmest, bei dir bist, präsent bist, und dann auch entscheiden, wie du weitermachst, wie du weiter in die Umsetzung gehst. Und ja, ich gebe zu, das ist ein bisschen fortgeschritten, aber es ist ein mega Life skill, den du dir da antrainieren kannst, weil dann kann dir im Prinzip im Leben kaum noch was passieren, was dich wirklich total auf die Palme bringt. Es gibt immer ein paar Themen, ein paar Menschen, die dich einfach schnell auf die Palme bringen lassen. Also solange du nicht erleuchtet bist, wird wahrscheinlich trotzdem passieren. Aber diese, sagen wir mal, all das, was dazwischen liegt und was im Alltag so nervt und was so die regulären Herausforderungen angeht, da kannst du viel, viel, viel, viel resilienter und widerstandsfähiger werden. Denn was ja passiert, ist, dass dieses unangenehme Gefühl auftaucht, und für dein Gehirn ist das ein Deal Breaker. Das sagt halt: Auf keinen Fall, du erlebst dieses Gefühl auf keinen Fall gehen wir jetzt in die Umsetzung, auf keinen Fall machen wir das. Und das meine ich mit Comfort Entitlement. Das ist der Anspruch auf Bequemlichkeit, dass du einfach diesen Automatismus im Gehirn folgst und sagst: Ja, es muss mir immer gut gehen.*



*Ich gebe dir jetzt mal ein paar Beispiele, um das konkreter zu machen. Also ein bekanntes Beispiel ist einfach Nein zu sagen. Und von Businessstarterinnen höre ich das ganz gerne, dass ihr Umfeld, das nicht versteht, dass sie nicht jederzeit verfügbar sind und weil sie ja gerade sich selbstständig gemacht haben. Also nehmen wir mal an, jemand möchte sich mit dir vormittags treffen, obwohl du dann schon festgelegt hast, dass du in deiner Selbstständigkeit arbeiten möchtest. Und der Denkfehler ist, dass du glaubst, dass es sich leicht anfühlen muss oder angenehm sein muss, Nein zu sagen in diesem Fall, aber das muss es gar nicht. Du kannst dieses unangenehme Gefühl fühlen zulassen und dann Nein sagen und sagen, ich treffe mich total gerne um 16 Uhr auf einen Kaffee mit dir oder abends auf ein Essen oder auch einfach nur so, wie du möchtest. Aber diese Idee, dass es leicht sein muss oder nett sein oder überhaupt nicht schwierig sein muss, dieses Nein zu sagen, das ist schon der Denkfehler. Ein anderes Beispiel, das Erleben meine Masterminder zum Beispiel viel, wenn sie in die Wochenplanung einsteigen, und dann haben sie irgendwie montags ihre Woche geplant und es sieht alles super aus. Sie haben ihre Pausen geplant, sie haben ihre Arbeitsstart und das Arbeitsende geplant. Aber wenn es dann erst mal mittwochs um 11.30 ist, und da steht jetzt: Newsletter schreiben oder live gehen auf Instagram, dann haben sie keine Lust, das zu machen. Oder das Gehirn denkt, ich habe keine Lust, ich hab jetzt keine Zeit, es gibt was wichtigeres, das steht jetzt gerade nicht an. Und auch da ist der Denkfehler in deinem Kopf, dass es sich angenehm anfühlen und leicht sein muss, das zu tun, was du im Kalender geplant hast. Und dieses Gefühl, dieses unangenehme Gefühl, wie auch immer sich das dann darstellt, ist dann der Deal Breaker, wo dein Gehirn darauf verweist und sagt: Mach das auf keinen*

*Fall, das ist jetzt gar keine gute Idee. Aber das ist Comfort Entitlement, das ist der Anspruch auf Bequemlichkeit. Und dann erlebst du es natürlich, wenn du sagst, so: Oh Gott sei Dank, ich muss jetzt diesen Text nicht schreiben, ich mache einfach irgendwas anderes und so tust, als du produktiv oder E-Mails beantwortest oder, oder, oder. Das ist dein Anspruch auf Bequemlichkeit. Und das hat natürlich Konsequenzen. Auf die kommen wir gleich. Oder ein anderes Beispiel auch sehr, sehr beliebt. Du hast eigentlich entschieden, hast dich für eine Netzwerk Veranstaltung angemeldet, und jetzt ist es abends, und du bist müde, und du hast überhaupt keine Lust, ich jetzt nochmal ein bisschen rauszuputzen und auf den Weg zu machen. Vielleicht ist auch noch schlechtes Wetter, und du musst dich schön warm anziehen und dahingehen, du kennst keinen, und dann auch noch über dein Angebot sprechen. Dann sagt dein Gehirn: Nee, danke, auf diese unangenehmen Gefühle habe ich gar keine Lust. Also diese Gefühle sind dann der Deal Breaker, und dann würdest du nicht hingehen. Aber was du tun kannst, sind halt diese zwei Schritte, die ich dir Eingangs gesagt habe. Du kannst halt Mindset Techniken lernen und dann sagen: Okay, dann denke ich halt was anderes, dann tu ich jetzt halt so, als hätte ich total, oder dann entwickle ich eine neue Überzeugung. Ich erarbeite mir an neuen positiveren Gedanken, damit ich mich besser fühle, um auf diese Netzwerk Veranstaltung zu gehen oder um das zu tun, was im Kalender steht, oder um in die Sichtbarkeit zu gehen. Aber... Also das funktioniert ja, es funktioniert aber nicht immer. Das zweite ist, dass du gar nicht erst erwartest, dass du dich immer gut fühlen willst oder musst oder wirst, sondern dass du dahin kommst, alle Gefühle, die komplette Klaviatur der Gefühle anzunehmen, zuzulassen und dann zu beobachten, während du dich aufmachst und zu der*

*Netzwerk Veranstaltungen gehst oder all die anderen Dinge tust, die ich als Beispiele genannt habe. Und das ist Mega, Mega kraftvoll. Also diese Anspruchshaltung auf Bequemlichkeit nach und nach abzulegen oder auch genau zu spüren: Ist es gerade der Anspruch auf Bequemlichkeit? Oder ist das gerade deine Intuition, die dir sagt: Ich glaube, du wirst krank, leg dich mal wieder ins Bett und geht schlafen. Das ist was anderes, also da wirklich gut zu spüren, was brauche ich jetzt gerade? Und gleichzeitig aber auch zu wissen, was sind die Konsequenzen dessen, wenn du nicht das machst, was du dir eigentlich vorgenommen hast? Und das möchte ich dir jetzt als Frage mal mitgeben, wie so eine kleine Hausaufgabe bis zur nächsten Woche. Das du für dich denn ein paar Minuten Zeit nimmst und überlegst, wer könntest du sein und was könntest du erschaffen, welches Leben und welches Business könntest du erleben, aufbauen, wenn du deinen Anspruch auf Bequemlichkeit loslassen würdest? Nimm dir da wirklich mal ein bisschen Zeit und sei detailliert in deinen Antworten. Und du wirst viele gute Gründe finden, warum es sich lohnt, diesen Anspruch loszulassen. Und im Prinzip, was jetzt auch nochmal unterstreichen kann, warum es sich so sehr lohnt, das zu tun, ist, dass du eh immer eine Form von Unbehagen erlebst. Ganz egal, wie du dich entscheidest. Denn sagst du nicht Nein bei diesem ersten Beispiel, dass du dich vormittags triffst, dann musst du etwas tun, was du nicht tun willst. Das heißt, du triffst dich dann vormittags. Du ärgerst dich, dass du nicht in deinem Business gearbeitet hast, und dafür hast du aber den Vorteil, dass du den Konflikt vermieden hast oder dass du nicht Nein sagen musstest. Aber du hast diese Unbequemlichkeit, dieses Unbehagen, dass du etwas tust, was du eigentlich gar nicht so tun wolltest oder nicht geplant hast. Oder wenn du nicht das machst, was in*

*deinem Kalender steht, dann hast du es natürlich auch nicht erledigt. Dann kann es sein, dass du dir vielleicht dann am nächsten Tag oder am gleichen Tag noch die Pausen raubst oder länger arbeitest, weil du es nicht erledigt hast. Oder du ärgerst dich darüber, dass du es eben nicht erledigt hast, und schiebst es deinem zukünftigen Selbst als Aufgabe hinzu. Oder bei dem Beispiel der Netzwerkveranstaltung, gehst dann halt nicht zur Netzwerkveranstaltung und bleibst auf deinem Sofa liegen, was ich in dem Moment super anfühlt. Aber du lernst auch keine neuen Leute kennen, und du sprichst nicht über deine Arbeit und nicht über dein Angebot und baust in dem Sinne auch deine Selbstständigkeit nicht aus. Das heißt, du hast immer eine Form von Unbehagen, eine Form eines Nachteils, ganz egal, wie du dich entscheidest. Und das ist was, was ich auch bei der Life Coach School gelernt habe, was für mich echt so eine superwichtige Redewendung im Prinzip geworden ist, ist: *discomfort is the currency of your dreams*, das sagt Brooke sehr oft. Dass sie sagt, dieses Unbehagen, diese Unbequemlichkeit zuzulassen, diese unangenehmen Gefühle zuzulassen, ist letztlich die Währung, der Preis, den du zahlst, um deine Träume zu leben. Und ich finde das immer so plastisch. Ich habe jetzt diesmal kein Sport Beispiel genommen, aber im Prinzip ist es am aller plastischsten im Sport, weil das ist immer scheiße anstrengend. Ich habe heute... Marcel, echt unfassbar. Der hat so ein Training gemacht. Immer wenn er aus dem Urlaub wieder kommt, werden wir alle gequält, und ich hatte echt den Eindruck, dass es ein Training direkt aus der Hölle. Es war wahnsinnig anstrengend, und die Muskeln haben total gebrannt. Ich weiß schon, wie der Muskelkater sich morgen und übermorgen anfühlen muss. Aber es hat gleichzeitig so viel Spaß gemacht, und auch sich darüber zu beschweren über das Training*

*hat auch Spaß gemacht und irgendwie dann doch einfach das durchzuziehen und diese unangenehmen Gefühle zuzulassen, wenn die Muskeln brennen oder wenn, wir nochmal das letzte Rausholen an Geschwindigkeit beim Sprint oder dann doch noch die Einlauf-Runde laufen und dann am Schluss doch noch was machen. Das macht ja letztlich auch total viel Spaß und baut, bei mir auf jeden Fall, auch mein Selbstvertrauen zu mir auf, dass ich halt das mich comitte, also verbindlich bin, demgegenüber, was ich mir versprochen habe. Und ich will fit sein. Und ich werde nur fit sein, wenn ich dieses Training mache. Also natürlich gibt es auch andere Formen zum Fit sein und bleiben, aber beim Joggen ist es genauso. Wenn ich meine Runde nicht trabe, dann werde ich auch nicht fitter und das halt wirklich zu verstehen als Philosophie letztlich, als Ansatz ist super, super, super, super hilfreich für dein Business. Und ich würde auch sagen, wir verlinken in den Shownotes auch nochmal die Folge mit 11 Mindsets, die ich beim Laufen über mein Business gelernt habe . Auch das passt total super zu Comfort Entitlement und Discomfort Avoidance. Und auch für mich, was ich sagen würde, was bei mir dazu geführt hat, dass ich vielleicht schneller gewachsen bin als andere mit meinem Business. Das hat auch mit Glück zu tun und das hat mit Timing zu tun. Aber das hat auch damit zu tun, dass ich bereit war, Dinge zu tun, wo andere halt diesen Anspruch auf Bequemlichkeit hatten und abgewunken haben und gesagt haben, so: Oh nee, da habe ich jetzt keinen Bock drauf, mach ich nicht. Und da kannst du für dich ja nochmal schauen, wo machst du das und wo bist du auch happy damit? Ich mache das auch oft in meinem Leben, dass ich sage, so: Ey wisst ihr was? Nö, ich schwinge mich jetzt auf mein Sofa, und ich mache jetzt das, und ich bin bereit, das alles nicht zu erleben, was ich*

*erleben könnte. Und wo sagst du aber: Hier steht mir mein Anspruch auf Bequemlichkeit im Weg, und ich möchte das für mich ändern. Schau da mal diese Woche drauf und nimm die Frage mit. Wer könntest du sein? Was könntest du erschaffen und welches Leben und welches Business könntest du aufbauen, wenn du deinen Anspruch auf Bequemlichkeit loslassen würdest? Viel Spaß dabei. Bis nächste Woche.*

*Wenn dir dieser Podcast gefällt, willst du meine Mindset Impulse als Newsletter nicht verpassen. Wenn du dich unter <https://julia-lakaemper.com/newsletter> anmeldest, bekommst du Tipps dazu, wie dein Mindset deinen Kontostand beeinflusst, wie du deinem Gehirn ein Update verpasst, damit der Umgang mit Geld für dich entspannter wird –und was genau Brückengedanken sind und wie du sie für dich nutzen kannst. Du bekommst jede Woche frische Mindset Tipps, um aus deinen Gewohnheiten auszubrechen und dir bewusst und aktiv ein Leben mit weniger Stress und mehr Geld aufzubauen.*