

DER MINDSET PODCAST MIT JULIA LAKAEMPER

TRANSKRIPT FOLGE 77:

Neue Gewohnheiten aufbauen



MIT JULIA LAKAEMPER

Du hörst den Mindset Podcast mit Julia Lakaemper - Folge 77.

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.

Money Mindset Week, Money Flow Academy und Business Mindset Mastermind

Seit langem mal wieder genieße ich den Winter in Deutschland, das hat mir echt lange keine Freude bereitet. Also Berlin im Winter ist nicht immer nur ein großer Spaß, aber irgendwie habe ich dieses Jahr Bock drauf. Und es ist ganz schön. Und ich mein mir gemütlich und, ja,

genieße die dunkle Jahreszeit und nutze die für etwas mehr Einkehr und Gemütlichkeit wie gesagt, Entschleunigung. Jetzt in diesen Tagen habe ich mir so ein Yoga Intensivkurs gebucht, also ist gar nicht so intensiv, ehrlich gesagt, aber halt ein paar Tage geballt hintereinander statt der Reise in die Sonne. Und das ist total schön, also auch mal wieder zu sehen, dass nur, wenn wir die Möglichkeit haben, die ja einfach mal so... Ich hätte unterschiedliche Einladung nach Mallorca nach Fuerteventura, also wirklich tolle Gelegenheiten, auch tolle Möglichkeiten. Und jetzt habe ich mich doch entschieden, einfach mal zu Hause zu bleiben, und das ist voll schön. Und auch mein Kopf arbeitet natürlich weiter. Wir haben dieses Jahr noch so viel umgesetzt, obwohl ich im November dachte, so: Puh, jetzt können wir eigentlich das Buch ,zuschlagen und jetzt mal so ein bisschen langsamer machen. Dann habe ich mir irgendwie, ich weiß auch nicht, dass es so eine Tendenz bei mir und auch im Team, dass wir sagen, so: Ach ja, jetzt, wo wir Zeit haben, können wir doch das, das, das alles machen. Wir haben neue Mitarbeiter im Team, die wir gerade onboarden. Wir haben viele tolle Ideen für das neue Jahr. Und ich freue mich schon riesig darauf. Also, wir wollen ein bisschen wachsen, wir wollen die Produkte noch besser machen. Ich habe einen neuen Coach an meiner Seite, was mich auch auf eine andere Art inspiriert und neue Ideen hervorbringt. Es gibt eine ganz tolle Mastermind Gruppe, die jetzt im Januar startet Eine ganz, ganz schöne Runde. Ich bin sehr gespannt auf den Money Flow Academy Launch im Januar. Und da musst du dich unbedingt noch anmelden für die Money Mindset Week, wenn du das Thema Finanzen, Geldbeziehung, selbstständig die Basis aufbauen, erfolgreich sein, deine ersten 2.000 €

verdienen und dann wieder und wieder und wieder und wieder bis du, sagen wir mal so, bei 60.000 € im Jahr bist, gerne auch im Monat, aber dann passt du schon in die Mastermind. Dann kommen auf jeden Fall zur Money Mindset Week. Die findet statt, vom 08. Januar an. Fünf kostenlose Workshops. Das ist immer ein schöner Jahresauftakt, das machen wir traditionell im Januar, das macht mir immer total Spaß. Also, da freue ich mich sehr, dich zu sehen. Und bis dahin ja, lasst das Jahr nochmal sacken. Schau mal, was du alles erreicht hast. Feiere dich für all deine Erfolge und alle all die Herausforderungen, die du gemeistert hast. Also für mich war es kein leichtes Jahr. Ich weiß, dass es für viele andere auch kein leichtes Jahr war. Und es wurden viele Herausforderungen geschenkt. Vergiss nicht, dich dafür zu loben, dich zu feiern. Und heute habe ich dir eine knackige Folge mitgebracht zum Thema wie erreiche ich denn eigentlich meine Ziele, und wie baue ich mir neue Gewohnheiten auf? Also im Prinzip, wie mache ich denn das, was ich mir vornehme? Kurz und knackig. Viel Spaß dabei, bis nächste Woche!

Ein starkes Warum für neue Gewohnheiten

Wie schaffen wir eigentlich, dass wir das tun, was wir uns vornehmen? Das hat mich letztes eine Freundin gefragt. Und da musste ich kurz drüber nachdenken, um nicht die patzige Antwort: Naja, das musst einfach machen. Tatsächlich damit, um die Ecke zu kommen, weil ich weiß ja auch, wie schwierig das manchmal ist, wenn uns da Gedanken im Weg stehen, Denkfehler im Weg stehen, Gewohnheiten im Weg stehen. Also es tatsächlich eine Veränderung der Gewohnheiten. Und unser

Gehirn mag es halt besonders gern, schnelle Ergebnisse zu bekommen, also eine schnelle Zufriedenheit zu erleben, wenig Schmerz zu erleben, und Schmerz kann halt auch einfach eine Veränderung sein, eine Verwirrung sein, was Neues sein. Also alles das, was ja, was nicht so angenehm ist. Und das Gehirn möchte ja auch immer Energie sparen. Das heißt auch da, jeder extra Aufwand, den Veränderung und eine Gewohnheitsveränderung auch braucht, findet das Gehirn nicht so toll. Das heißt, die Lösung ist, dass wir es uns so leicht machen, wie es geht. Und wir brauchen starkes Warum. Das sind so die, die zwei wichtigsten Elemente. Das starke Warum, da verweise ich gerne an Simon Sinek und das Buch oder auch seinen Tedtalk "Frag immer erst warum?" oder auch im Englischen gerne im Original "Start with why?", weil, das ist letztlich... Also diese der wirkliche Grund, der wahre Grund, warum wir etwas erreichen wollen, der hilft uns halt auch durch Täler, über Hindernisse hinüber, durch Tiefphasen oder Motivationslöcher hindurch. Und das ist total wichtig. Halt da zu schauen: Was ist denn der eigentliche Antrieb dahinter? Und ist es auch ein Ziel, was ich wirklich erreichen will? Und vielleicht ist es halt ein zu oberflächliches Ziel oder ein Ziel, was vielleicht eher ein gesellschaftliches Ziel ist. Oder ein Ziel, von dem du glaubst, dass du es erreichen willst. Aber so richtig überzeugt bist du noch nicht. Und da macht es sich, macht es total Sinn, halt einfach mal tiefer zu forschen und tiefer zu graben und zu schauen: Okay, wenn ich mich jetzt mal frage, warum will ich das denn erreichen, dann fallen mir bestimmt ein paar oberflächliche Gründe ein. Und dann kannst du aber tiefer gehen so: Ja, aber warum ist mir das denn wichtig? Und es gibt so eine fünfer warum Regel. Das wird, glaube ich, in jeder Coaching

Ausbildung beigebracht, dass du dich fünfmal fragst "warum?", um zur Ursache zu kommen. Und wenn ich das jetzt aus meinen Ausbildungen korrekt erinnere, war das ein CEO oder ein Gründer eines japanischen Autoherstellers, ich weiß jetzt nicht mehr genau, ob es Toyota war oder Honda oder ob die überhaupt japanisch sind. Da habe ich jetzt ich gefährliches Halbwissen. Aber es kommt wohl aus einer Automobilindustrie-Erkenntnis. Und diese Fünfer-Warum-Regel hat sich dann so nach und nach etabliert als sehr wirkungsvolles Tool, um zur Ursache einer, zur Wurzel eines Warums zu kommen, eines Antriebs zu kommen oder zur Ursache eines Grundes zu kommen. Das lohnt sich total, weil dass du dich nicht nur einmal fragst: Warum will ich das denn erreichen? Sondern, wenn du dann das Ergebnis hast. Also sagen wir mal jetzt, so klassische Vorsätze sind ja so: Ich will sportlicher werden oder ich will abnehmen, oder ich will mehr Urlaub und mehr Pausen machen, oder natürlich auch in Bezug auf Selbstständigkeit und Unternehmertum: Ich will mehr Umsatz und mehr Geld verdienen, ich will Mitarbeiter einstellen, ich will. Was will man noch alles? Alles Mögliche. Also dass du da ein konkretes Beispiel nimmst, und wenn wir jetzt mal das Thema Geld nehmen: Ich will mehr Geld verdienen. So, ja, warum denn eigentlich? Willst du das Geld ausgeben, oder willst du es haben? Und wenn ja, warum willst du es ausgeben? Und wenn ja, wofür und warum ist dir das wichtig? Oder warum willst du das Geld besitzen, und warum ist es? Warum ist dir das wichtig? Und dann kannst du dich tiefer und tiefer und tiefer graben, sodass du von so einem oberflächlichen Grund, so: Ja ich will es halt einfach. Wirklich noch eine tiefere Erkenntnis gewinnst, warum denn eigentlich? Und dich auch da daran erinnerst und

dir das immer wieder hervorholst, wenn vielleicht dein Gehirn sagt, so: Oh, das ist aber jetzt dringend regelmäßig Marketing zu machen. Oder vielleicht lohnt es sich doch nochmal, an meinen Geldglaubensätzen zu arbeiten oder an meiner Beziehung zu Geld zu arbeiten. Oder ich müsste mal mich mit diesen ganzen Finanzen auseinandersetzen oder meine Buchhaltung mal anders aufsetzen oder abgeben. Und das ist aber auch so aufwendig, die richtigen Leute zu hin. Also, das Gehirn hat ja total viele Gründe und Ausreden, warum man etwas nicht machen möchte oder warum es zu aufwendig ist. Warum es zu unangenehm ist, warum es vermeintlich zu gefährlich ist, jetzt diesen neuen Weg zu gehen. Und da kann so ein oberflächliches Argument kann dann umkippen wie ein Domino und einfach ja nicht stark genug sein. Und der wahre Grund dahinter, warum du ja die Veränderung tatsächlich willst, der liegt in der Regel tiefer. Und der hat mehr Wurzeln und ist nicht so leicht umzukippen, und das lohnt sich, dahin zu kommen. Also das würde ich dir erst mal mitgeben, wenn du dich jetzt damit beschäftigen. Was kann ich denn verändern? Was möchte ich denn verändern? Dich fünfmal Warum zu fragen.

Mach es dir so leicht wie möglich neue Gewohnheiten aufzubauen

Und dann war ja der zweite Ansatz zu sagen, ich mache es mir so leicht wie möglich, und da gibt es Ansätze von James Clear. Heute mache ich ein bisschen Namedropping in diese, so wie du merkst. Ich lerne gerne, auch in meiner Freizeit, und das ist jetzt unbezahlte Werbung. Also ich habe mir unter anderem jetzt als Streaming auch die Masterclass geholt und bin auch so semi begeistert, also ist jetzt keine direkte Empfehlung.

Aber ein paar gute Sachen waren dabei. Unter anderem halten Kurs von James Clear, der das Atomic Habits geschrieben hat und auch in diesem Masterclass Kurs etwas genauer darauf eingeht, was er denn damit meint. Und da es ja heute hier ums Thema Gewohnheiten aufbauen geht, dachte ich, erzähle ich euch ein bisschen davon, und zwar sagt er, dass kleine Veränderungen zu besseren Resultaten führen. Das heißt, dass, wenn du dich darauf fokussierst, ein Prozent besser zu sein als gestern. Oder morgen dich darauf konzentrierst, ein Prozent besser zu sein als heute. Diese kontinuierlich angewendeten kleinen Veränderungen führen zu großen Resultaten. Und die Idee dahinter ist, dass du dir überlegst, was ist eine Veränderung, die ich auch in einem schlechten Tag schaffen kann. Und da erinnere ich mich an eine Frau, das hat mich irgendwie am Anfang meines Coaching Weges total beeindruckt. Da war ich in einem Coaching Kurs oder irgendwie in einem Lernumfeld, und da meinte eine Person, sie hat eine Sportroutine für gute Tage und eine Sportroutine für schlechte Tage, und weil sie eine Immunkrankheit hatte und manchmal halt einfach solche Schmerzen hatte oder körperlich einfach gar nicht in der Lage war, bestimmte Dinge zu machen. Aber sie konnte halt einen Sonnengruß machen, oder sie konnte halt eine andere Übung machen, oder sie konnte einen Spaziergang um den Block machen. Und das fand ich total schön. Dieses Konzept und das ist das, was James Clear auch meint, zu sagen: Okay, ich nehme mir diese Gewohnheit für schlechte Tage und etabliere die und meistere die, damit ich Kontinuität schaffe. Und dann kannst du halt schauen, wenn es dir gut geht oder wenn es dir besser geht, dann kannst du natürlich auch mehr machen. Aber du erwartest von dir nur diese Kontinuität für schlechte Tage. Das kannst du

zum Beispiel auch mit einem Schritte-Ziel machen. Das machen ja einige, dass sie so Fitnesstracker haben. Ich mach das auch, und das führt dazu, dass ich auch mal des Öfteren mein Office verlasse und nochmal einen kleinen Spaziergang durch einen Park mache. Das tut mir total gut, auch weil das Gehirn dann mal durchlüften kann, weil ich ins Grüne blicke, weil ich vielleicht auch noch mal jemanden über den Weg laufe und Hallo sage. Das sind auch alles positive Effekte, die da nochmal hereinspielen können. Ein weiterer Ansatz ist, dass er sagt, er fokussiert sich nicht so sehr auf das Endergebnis und das ultimative Ziel. Sondern den Weg dahin. Er nennt das „Systems versus Goals“. Also dass du sagst: Okay, ich nehme mir natürlich ein Ziel vor, das machen wir auch, entweder ein unmögliches Ziel oder ein realistisches Ziel, was du schon mal erreicht hast, das erwartest du wieder von dir, das Prinzip undergoalung, und dann fokussierst du dich aber darauf, wie du dahin kommst. Das heißt, du etablierst auch da Gewohnheiten, die dir den Weg ebnen, sodass du zu dem Ziel kommst, es erreichst und auch dabeibleibst, weil das ist ja letztlich die Idee an Gewohnheiten, dass du im Prinzip ja eben nicht nur hin rast zu irgendeinem Ziel und dann gleich wieder weiterrast zum nächsten Ziel. Sondern dass du dich ja persönlich veränderst auf dem Weg dahin, indem du dir neue Gewohnheiten angewöhnst. Du gewöhnst dir neue Denkgewohnheiten an, du gewöhnst dir neue Verhaltensgewohnheiten an. Und du vermeidest auch, du gewöhnst im Prinzip auch eine hinderliche, nicht hilfreiche Gewohnheitsverhalten ab. Und das ist halt total wichtig. Dann sagt er das Ziel also, um das zu erreichen, und das ist auch was, das bringe ich auch meinen Kund:innen bei, zu sagen: Okay, ich nehme mir das große Ziel, und dann teile ich es

in unterschiedliche Zwischenziele ein, in kleinere Zwischenziele, sodass ich dann nach dem James Clear Prinzip irgendwann einer etwas total Erreichbaren bin, etwas Kleinem bin, was ich dann jeden Tag oder mehrmals die Woche erreichen kann. Aber die Idee ist halt, tägliche Gewohnheiten zu etablieren. Er hatte ein Beispiel genannt, zum Beispiel vom Klavierspielen oder Bücher lesen, dass du sagst: Ich will mir angewöhnen, vor ins Bett gehen, statt fernzusehen, will ich lesen, und dann erwarte ich von mir, dass ich einen Absatz lese oder eine Seite lese. Und damit kultiviere ich diese Gewohnheit zu lesen, vor dem ins Bett gehen, statt fernzusehen. Und so kann ich, wenn ich das dann gemeistert habe, diese eine Seite zu lesen, dann werde ich auch ultimativ das Ziel erreichen, dass ich zu einer Person werde, die mehr Bücher liest. Und dann beschreibt er noch, dass auch die erfolgreichen Menschen oder Menschen, wo du vielleicht gerade hinschaust, und denkst: Wie machen die das eigentlich? Warum sind die so kontinuierlich an ihren Zielen dran? Warum sind sie so diszipliniert oder willensstark? Das ist in der Regel gar nicht so, dass die Menschen, die so erscheinen, so wahnsinnig diszipliniert oder willensstark sind. Sondern die erlauben sich auch mal, ihr Ziel nicht zu erreichen oder die Gewohnheit zu unterbrechen. Oder wenn das passiert, dann sind sie einfach viel schneller darin, die Gewohnheit wieder aufzunehmen. Also, sie machen das halt einfach nicht zum Thema. Sagen wir mal, du hast ein Ziel, wöchentlich deine Buchhaltung zu machen und alle Belege abzuarbeiten, und einmal machst du das nicht, dann machst du nicht ein Riesendrama draus, sondern macht es halt einen Tag später oder zwei Tage später. Das schult dieses Vertrauen auch in dich. Und letztlich ja auch trainiert es die Gewohnheit,

dass du es schon machen wirst. Und diese Kontinuität, auch wenn sie nicht bei 100 Prozent liegt. Es ist trotzdem eine höhere Kontinuität als bei jemanden, der sagt, so: Oh, jetzt habe ich schon wieder die Buchhaltung nicht gemacht, und weil das so ist, bin ich ein schlechter Mensch, und ich erreiche ja nie, ich mache ja nie, was ich mir vornehme, und dann geht es in Strudel abwärts, sodass ich dann irgendwie immer mehr Belege stapeln, es immer schwieriger wird, wieder anzufangen, und dann den Monat danach hast du dann ein größeres Problem. Also da ist halt so diese Idee, je schneller du wieder dir die kleine, dieses eine Prozent Angewohnheit wieder angewöhnst, dann desto erfolgreicher bist du letztlich. Oder das macht dann auch die in Führungsstrichen, sag ich mal unterschiedlich erfolgreiche Menschen, also erfolgreich insofern, dass sie an dem Dranbleiben oder die Gewohnheiten wieder aufnehmen, die sie vielleicht für eine kürzere Zeit nicht erledigt haben oder wo sie nicht drangeblieben sind.

Identitätswechsel durch neue Gewohnheiten

Und dann sind wir im Prinzip auch schon beim Thema Mindset. Er spricht von Identität. Und das finde ich ganz interessant, weil James Clear und Mel Robbins zum Beispiel, die sprechen das Thema Identität insofern an, dass sie sagen: Verändere erst dein Verhalten, und damit schulst du eine neue Identität. Damit kreierst du eine neue Identität. Und dann gibt es ja auch den Ansatz, den ich überwiegend lehre ist zu sagen: Beginn bei deinen Gedanken. Und damit fühlst du dich dann anders und triggerst ein anderes Verhalten. Beide Richtungen funktionieren. Und ich würde dir auch empfehlen, beides zu machen. Dass du teilweise an

deinem Verhalten beginnst und dann dadurch deine Identität veränderst und dass du aber auch mit dem Thema Mindset arbeitest und dir bewusst machst, was du überhaupt gerade über dich denkst und welche Gedanken da hinderlich sind. Und du auch von der Seite beginnst, die Gedanken zu verändern, so dass es dir leichter fällt, auch das Verhalten anzupassen. Und alles, was so identitätsstiftend sind, sind vor allem Aussagen wie die beginnen mit: Ich bin. Also zum Beispiel: Ich bin faul. Oder ich bin nicht erfolgreich. Oder ich bin nicht gut genug, um irgendetwas zu erreichen. Ich aber auch sowas wie: Ich bin Perfektionistin oder ich bin Prokrastiniererin. Auch da, wenn ich das im Coaching höre, sage ich mal so: Halt, Moment, nein, nein. Du bist nicht eine Prokrastiniererin oder du bist nicht Perfektionistin. Sondern du verhältst dich so. Du prokrastinierst oder du hast einen hohen Anspruch an dich und deine Arbeit. Aber dieses Identitätsstiftende, da achten wir immer drauf, wenn das nicht hilfreiche Identitäten sind, dass wir das auch im Coaching gleich besprechen, ein bisschen auseinanderdröseln und verändern. Und das ist auch sein Ansatz, dass er wirklich sein sagt: Diese Identität veränderst du, indem du halt dir neue Gewohnheiten angewöhnst. Du gewöhnst dir neue Gewohnheiten an, indem du es dir so leicht wie möglich machst, dass du nur ein Prozent besser sein wird als vorher. Und dann verschieben sich auch deine Gedanken. Und er sagt aber auch, und das sage ich auch, dass diese Identitätsverschiebung, die brauchen halt ein bisschen länger. Also zum Beispiel, wenn du Raucher bist, kannst du dich wieder zurück entsinnen an eine Identität, wo du mal nicht geraucht hast. Also hoffentlich als Kind oder vielleicht auch Jugendliche, hast du nicht geraucht, und an diese Identität kannst du dann neu anknüpfen. Aber die

körperliche Entwöhnung ist eine Sache, aber diese Identität loszulassen, das dauert halt ein bisschen länger. Oder bei meinen Kunden erlebe ich das oft, diese Idee: Ich mache mich gerade selbstständig, diese Idee, ich bin gerade auf dem Weg oder diese Identität. Ich bin noch nicht so richtig selbstständig. Hinzu: Ich bin selbstständig oder dann später auch je nach Unternehmensform oder Firmenstruktur oder auch tatsächlichen Verhalten. Ich bin Unternehmerin, da hinzukommen. Und das, was bei den Gewohnheiten, was uns oft dabei hindert, ist, dass wir halt einfach Nutzen davon haben, wenn wir die Dinge nicht machen. Zum Beispiel ist es ja, wenn wir auf Social Media rum scrollen, oder prokrastinieren, ist das im ersten Moment, ist es ja erlösend oder erleichternd, dass wir denken, so: Ach, jetzt müssen wir diese eine Sache, die ich nicht machen wollte, die mache ich dann halt auch nicht. Oder wenn du dir vornimmst, Joggen zu gehen und dann im Bett liegenezubleiben, hast du ja eine Belohnung, im Prinzip, weil das im Bett liegen bleiben in der Regel sehr, sehr schön ist. Aber du hast halt nicht diese ultimative Belohnung, dass du dein Ziel erreichst. Und diesen Loop zu unterbrechen, das ist halt so der Hauptansatz von James Clear, zu sagen: Wie mache ich das denn?

Cue, Craving, Response und Reward – die vier Schritte für neue Gewohnheiten

Wie kann ich denn einen neuen Habit Loop, wie er sagt, aufbauen? Und da gibt es vier Teile. Also das ist einmal Cue, also so ein Zeichen, ein Auslöser. Dann Craving ist das zweite, Response ist das dritte, und Reward ist das vierte. Und er hat daraus fünf Gesetze entwickelt, dass er sagt: Es geht darum, der Cue ist etwas, dass du sagst, du musst es halt

offensichtlich machen, und das kannst du machen, indem du dir zum Beispiel ein Post-It an den Bildschirm klebst, wenn du den Tag damit beginnen willst, einen Newsletter zu schreiben oder Menschen zu kontaktieren und über deine Arbeit zu sprechen, dass du die offensichtliche, nicht übersehbare Erinnerung oder einen Cue, also Anlassen, Auslöser, dahin klebst. Das wäre eine Möglichkeit. Ein Craving ist, dass du sagst, du willst es halt attraktiv gestalten. Also da kannst du halt schauen, was ist das was? Vielleicht ist es, dass du die Möglichkeit hast, wenn du Verkaufsgespräche führst, dass du dann Menschen helfen kannst, dass das attraktiv für dich ist. Oder wenn du ein Verkaufsgespräch führst, dass du dann auch Umsatz machst, dass das attraktiv für dich ist. Und da kannst du halt schauen, je nach Gewohnheit, was ist da attraktiv? Was kann dieses Craving? Also diese Lust darauf sozusagen kreieren? Und das dritte Gesetz ist, mach es dir einfach. Darüber haben wir ja schon gesprochen, also dass du schaust, wie kann ich es so simpel machen? Und übrigens, wenn du dir eine Gewohnheit abgewöhnen willst, ist dann der Umkehrschluss: mach es dir schwer. Also, wie kannst du etwas schwer erreichbar oder unerreichbar machen, sodass du es leicht vermeiden kannst? Oder wie kannst du es dir einfach machen? Und das ist auch da, dass du es dir, dass du schon alles vorbereitet, dass du am Abend vorher dir vielleicht schon eine To Do Liste geschrieben hast, wenn du Mensch schon kontaktieren willst, dass du schon genau weißt, wen du ansprichst oder wo du hingehst, welchen Kanal du nutzt, sodass es dir so leicht wie möglich ist, diese Schritte zu gehen. Und dass du schon Entscheidungen im Vorfeld getroffen hast, den du dann einfach nur folgen musst. Und das vierte Gesetz ist, dass du es

auch interessant, also zufriedenstellen machst. Er nennt das "make it satisfying", damit du halt die Belohnung dann bekommst. Und auch das ist was, wenn du zum Beispiel zum Sport gehst, dass du dann danach Kaffee trinken gehst. Oder wenn du einen längeren Weg hast zu deinem Sport, dass du zum Beispiel dann ein Podcast hörst, so wie diesen. Oder eine, ja irgendwas anderes machst, was auf dem Weg dahin schon Belohnung ist. Und dann hast du die zusätzliche Belohnung, dass du, wenn du da ankommst und Sport machst, dass du natürlich ultimativ dann auch gesünder bist, fitter bist und einhältst, was du tust. Aber du machst es dir halt leicht, und du kreierst noch eine Belohnung, die unmittelbarer ist als das letzte Ziel, was du erreichst. Und das sind die vier Gesetze. Also ich finde das sehr spannend. Ich empfehle, das Buch auf Englisch zu lesen, oder wenn du die Masterclass hören willst. Die ist dann auch auf Englisch. Also ich glaube, man hat deutsche Untertitel, wenn man möchte, er geht dann noch ein bisschen tiefer drauf ein. Aber ich dachte, das sind so schöne Ansätze, dass es dir noch leichter fällt, wirklich zu verstehen, wie kann ich denn Gewohnheiten aufbauen? Also mache es offensichtlich, mache es attraktiv, mache es dir leicht und mache es zufriedenstellend. Und umgekehrt, wenn du dir eine Gewohnheit abgewöhnen willst, mach es so nicht offensichtlich, also vermeide es irgendwie. Das ist dein Blickfeld quasi, geh nicht immer... Mach deinen Spaziergang nicht an deine Lieblingskneipe vorbei, wenn du da den Abend nicht verbringen willst. Sondern den anderen Weg, mach es unattraktiv, mache es schwer und mache es so, dass es dich nicht zufriedenstellt. Und das letztere ist halt ein bisschen schwierig bei so schlechten Gewohnheiten, die uns einfach total viel Spaß machen. Aber

auch da können wir einen Weg finden. Also ich hoffe, dass das Hilfreich für dich war, das zu verstehen, und ich bin sehr gespannt, welche neuen Gewohnheiten du aufbauen willst.

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.