

MINDSET. MEDIEN. MEHRWERT.

MINDWAVE

TRILOGIE

Martin Hollwitz

1

VORWORT: WARUM ÜBERHAUPT?

Du hältst kein Fachbuch in der Hand. Kein Ratgeber mit Checklisten zum Abhaken. Kein schlaues BlaBla mit Buzzwords und 5- Punkte-Plänen für dein nächstes „Level-Up“.

Dieses Buch ist ein Werkzeug. Ein Spiegel. Ein Tritt in den Arsch. Ein offener Brief – an dich selbst.

Ich schreibe, weil ich zu viel erlebt habe, um zu schweigen. Weil ich gesehen habe, wie Menschen sich selbst verraten, nur um Erwartungen zu erfüllen, die nie ihre waren. Weil ich mich selbst dabei ertappt habe, wie ich funktionieren wollte – statt gestalten. Weil ich weiß, wie es sich anfühlt, alles zu geben, aber sich selbst zu verlieren. Und wie es sich anfühlt, sich wiederzufinden. In Musik. In Bildern. In Gedanken. In Stille.

Dieses Buch ist für alle, die merken, dass etwas nicht stimmt – und es trotzdem immer wieder weitermachen. Für alle, die etwas verändern wollen – aber nicht wissen, wo sie anfangen sollen. Für alle, die schon längst auf dem Weg sind – und trotzdem manchmal zweifeln.

Ich gebe dir keine Regeln. Ich gebe dir Impulse. Gedanken. Erfahrungen. Werkzeuge. Und eine einzige Frage, die alles durchzieht:

Warum?

- Warum machst du das?
- Warum willst du etwas ändern?
- Warum hast du dieses Buch überhaupt geöffnet?

Ich verspreche dir: Wenn du diese Frage ehrlich beantwortest – und ehrlich mit dir bleibst – wirst du dein eigenes „Wie“ finden. Dein eigenes „Wofür“. Deinen eigenen Wert.

Das hier ist kein Ziel. Es ist ein Anfang.
Willkommen in deinem Loop.

– **Martin Hollwitz**

INHALTSVERZEICHNIS

Kapitel 1: Warum bist du hier?.....	1
Kapitel 2: Mindset ist kein Trend. Es ist dein Werkzeug.....	4
Kapitel 3: Medienkompetenz = Lebenskompetenz.....	6
Kapitel 4: Authentisch, aber strategisch.....	9
Kapitel 5: Design ist Haltung. Nicht Deko.....	12
Kapitel 6: Content ist keine Pflicht – sondern deine Chance.....	15
Kapitel 7: Fokus ist das neue Tempo.....	18
Kapitel 8: Community schlägt Reichweite.....	21
Kapitel 9: Dein Wert ist nicht verhandelbar.....	24
Kapitel 10: LOOP – Die Frage vom Anfang.....	27
Leitsatz: Chinesisches Sprichwort.....	29
Manifest: Mein Manifest = Dein Minifest.....	30
Danksagung: Danke.....	31
Reflexion: Rückschau & Ausblick.....	32

KAPITEL 1

WARUM BIST DU HIER?

Setz dich. ... Nicht zum Lesen. Zum Klarkommen.

Leg dein Ego kurz beiseite. Und hör dir selbst zu.

WARUM BIST DU HIER?

Nicht „Warum in diesem Raum?“

Nicht „Warum in diesem Beruf?“

Sondern: Warum an genau diesem Punkt in deinem Leben?

Warum greifst du gerade jetzt zu einem Buch über Mindset, Medien, Mehrwert?

Weil du erfolgreich sein willst?

Weil du irgendetwas verändern willst?

Weil du etwas fühlst, das du nicht mehr ignorieren kannst?

Die Frage klingt banal. Fast schon esoterisch.

Aber sie ist der Anfang von allem.

Denn solange du nicht weißt, woher dein Wunsch nach Veränderung kommt, wirst du nie verstehen, wohin er dich eigentlich führen soll.

Vielleicht bist du ...

... Unternehmer:in, der/die das Feuer verloren hat.

... Kreative:r, der/die sich fragt, warum der Funke nicht mehr springt.

... jemand, der etwas aufbauen will, aber keine Ahnung hat, wo anfangen.

... in einem Job, der dich satt macht, aber nicht satt werden lässt.

... einfach nur wach. Endlich wach. Und das reicht.

Was auch immer dich hierher geführt hat: Es zählt.

Du zählst.

Aber du musst aufhören, dir selbst aus dem Weg zu gehen.

Reflexionsimpuls:

Stell dir vor, du würdest heute Abend einem guten Freund erzählen, warum du dieses Buch angefangen hast.

- Was würdest du sagen? Und:
- Was würdest du verschweigen?

Notier es dir.

Mach es sichtbar.

Schreib es groß an den Rand dieser Seite, auf einen Zettel, in dein Handy.

Du wirst später darauf zurückkommen. Du wirst sehen, warum.

Denn: Die Frage „Warum?“

wird dich durch dieses Buch begleiten.

Mal laut. Mal leise. Mal unbequem.

Aber immer ehrlich.

Und sie führt dich an deinen inneren Nullpunkt zurück.

Dort, wo nicht die Meinung anderer zählt.

Nicht der Algorithmus. Nicht das Geld.

Sondern nur du.

Willkommen bei dir selbst.

MINI-WORKSHEET KAPITEL 1

1. Warum hast du dieses Buch angefangen?

2. Was willst du wirklich verändern – und warum gerade jetzt?

3. Was hält dich (noch) davon ab?

4. Und was wäre, wenn es klappt?

5. Unterschreibe dein Startsignal:

Ich nehme diese Seite als Einladung.

Nicht zum Wissen – sondern zum Werden.

Nicht zum Konsumieren – sondern zum Gestalten.

Ich schreibe, weil ich bereit bin, mich zu bewegen.

Ort/Datum: _____

Unterschrift: _____

KAPITEL 2

MINDSET IST KEIN TREND. ES IST DEIN WERKZEUG.

Du brauchst kein neues Vision-Board.
Keinen teuren Onlinekurs.
Kein Retreat auf Bali.

Du brauchst Klarheit.

Mindset ist nicht der Glitzer obendrauf.
Es ist das Fundament.

Und wie jedes Fundament ...
... ist es nichts, was andere für dich gießen können.

Dein Mindset ist das Betriebssystem deiner Realität.
Wenn es veraltet ist, ruckelt alles.
Wenn es überladen ist, stürzt du ab.
Wenn es kompromittiert ist, schleichen sich fremde Erwartungen ein – wie Viren.

Mindset ist keine Einstellung.
Es ist ein ständiger Abgleich zwischen:
Was du denkst.
Was du fühlst.
Was du willst.
Und was du tust.

Wenn du dich fragst, warum du nicht weiterkommst, obwohl du „alles richtig“ machst:

Überprüfe dein Betriebssystem.

- Hast du dir dein Mindset selbst gebaut?
 - Oder übernommen?
- Ist es ein Werkzeug?
 - Oder ein Käfig?

Ein starkes Mindset erkennt:

- Du musst nicht alles können.
- Du darfst scheitern.
- Du darfst deine Meinung ändern.
- Du darfst wachsen.
- Du darfst neu anfangen.

Jeden Tag.

Mindset ist nicht das Ziel.
Es ist der Ausgangspunkt.
Und der Kompass.

Ein Hinweis:

Wer glaubt, er habe „das richtige Mindset“ gefunden – hat oft schon aufgehört zu lernen.

Ein gesundes Mindset ist nie fertig.
Es bleibt offen. Lernfähig. Ehrlich.

Es schützt dich nicht vor Rückschlägen.
Aber es verhindert, dass du aufgibst.

Deshalb:

Arbeite nicht nur an deinem Business.
Arbeite an deinem Betriebssystem.

**Denn dein Mindset bestimmt,
ob aus deinen Ideen auch Realität wird.**

Und falls du denkst, ein Mindset-Shift beginnt mit einem Motivations-Poster –
dann bleib besser beim Yoga-Kurs.

Das hier wird wehtun. Und wirken.

KAPITEL 3

MEDIENKOMPETENZ = LEBENSKOMPETENZ.

Was du heute nicht verstehst, wird morgen über dich entscheiden.

Medienkompetenz ist keine Kür.

Sie ist Pflicht.

Sie entscheidet, wie du dich zeigst.

Wie du verstanden wirst.

Wie du andere erreichst.

Und wie du nicht untergehst in einem Ozean aus Content, Lärm und Fakes.

Du musst nicht alles wissen.

Aber du musst wissen, was du wissen musst.

Medienkompetenz bedeutet:

- ✓ Kanäle kennen – und nutzen.
- ✓ Tools verstehen – und hinterfragen.
- ✓ Trends beobachten – und einordnen.
- ✓ Wirkmechanismen erkennen – und gestalten.
- ✓ Narrative bauen – statt nur zu reagieren.

Denn du bist nicht nur Konsument.

Du bist Sender.

Immer.

Egal ob auf Social Media, im Kundengespräch oder bei der nächsten Bewerbung.
Du sendest. Immer.

Die Frage ist:

Willst du bestimmen, was ankommt – oder dem Zufall überlassen?

Es geht nicht darum, Influencer:in zu werden.

Es geht darum, Einfluss zu nehmen.

Auf das Bild, das andere von dir haben.

Auf deine Wirkung.

Auf deine Chancen.

Medienkompetenz bedeutet, nicht nur zu posten – sondern zu positionieren.

Nicht nur Inhalte zu teilen – sondern Haltung.

Es ist keine Frage der Technik.

Es ist eine Frage der Klarheit.

Wer nicht versteht, wie Medien funktionieren,
wird zum digitalen Statisten im eigenen Leben.

Du wirst nicht überholt – du wirst überrollt.

Sei kein Algorithmus-Opfer.

Sei eine mediale Autorität.

Denn Sichtbarkeit ist kein Zufall.

Sondern Kompetenz.

MINI-WORKSHEET KAPITEL 3

1. Welche Medien nutzt du regelmäßig – privat und beruflich?

2. Welche dieser Kanäle kontrollierst du selbst (z. B. Webseite, LinkedIn)?

3. Was sendest du (bewusst oder unbewusst)?

Welche Wirkung erzeugst du aktuell?

4. Was willst du eigentlich senden?

Wie soll deine Wirkung wahrgenommen werden?

5. Wo hast du blinde Flecken?

Welche Tools, Plattformen oder Strategien verstehst du (noch) nicht?

Impuls:

Such dir EINEN dieser Punkte aus – und nimm dir vor, in den nächsten 7 Tagen einen kleinen Schritt zu machen:

z. B. ein Tool ausprobieren, eine Story posten, einen LinkedIn-Kommentar schreiben, deine Website aktualisieren.

KAPITEL 4

AUTHENTISCH, ABER STRATEGISCH.

Du willst „einfach du selbst“ sein?

Schön.

Aber bist du sicher, dass du weißt, wer das ist?

Authentizität ist das neue Marketing-Schlagwort.

Authentizität ist nicht: alles rausballern, was dir einfällt.

Das ist kein Ausdruck – das ist emotionales Erbrechen.

Sie ist kein Alibi für schlechte Kommunikation.

Und keine Entschuldigung für mangelnde Klarheit.

Du darfst strategisch sein – und trotzdem du selbst.

Denn Strategie ohne Authentizität wirkt hohl.

Und Authentizität ohne Strategie – verpufft.

Die Kunst ist es, dich so zu zeigen, wie du bist ...

... aber mit der Wirkung, die du willst.

Das bedeutet:

- Du brauchst keine Rolle – du brauchst eine klare Haltung.
- Du brauchst keine Maske – du brauchst Mut zur Kante.
- Du brauchst kein Skript – du brauchst Struktur.

Echtheit heißt nicht, alles zu zeigen.
Sondern das Richtige.
Zur richtigen Zeit.
Auf die richtige Weise.

Du bist nicht weniger echt, wenn du dich vorbereitest.
Du bist wirksamer.

Du darfst dein Profil schärfen.
Du darfst inszenieren, ohne zu manipulieren.
Du darfst Wirkung erzielen, ohne dich zu verkaufen.

Denn Menschen kaufen nicht, was du tust.
Sondern, warum du es tust – und wie klar du es zeigen kannst.

Die Frage ist nicht:
„Wie kann ich echt wirken?“
Sondern:
„Wie kann ich das Echte an mir sichtbar machen – für die richtigen Menschen?“

Authentizität ist kein Zustand.
Sie ist ein Prozess.
Und sie beginnt mit Ehrlichkeit.
Zu dir selbst – und zu deinem Publikum.

MINI-WORKSHEET KAPITEL 4

1. Welche drei Eigenschaften sollen Menschen mit dir verbinden?

2. Was zeigst du über dich – in Gesprächen, Online-Auftritten, Social Media?

3. Wo ist die größte Lücke zwischen Selbstbild und Fremdbild?

4. Wo zeigst du dich noch nicht – obwohl es dich ausmacht?

5. Was hält dich zurück, sichtbar(er) zu sein?

Bonusimpuls:

Notiere einen konkreten Moment, in dem du dich „authentisch UND strategisch“ gezeigt hast.

Was war das Setting, was war die Wirkung?

Was kannst du daraus mitnehmen für deinen nächsten Auftritt?

KAPITEL 5

DESIGN IST HALTUNG. NICHT DEKO.

Design ist nicht das, was schön aussieht.
Design ist das, was funktioniert – weil es fühlt.

Farben, Formen, Schriften, Abstände – all das kommuniziert.
Noch bevor ein Wort gelesen wird, hat das Design längst gesprochen.

Du willst ernst genommen werden?
Dann sieht man das deinem Auftritt an.
Du willst inspirieren?
Dann spürt man das in deinen Formen.
Du willst bewegen?
Dann braucht dein Design Emotion.

Design ist Haltung auf den ersten Blick.

Viele machen den Fehler, Design als „Zugabe“ zu sehen.
Als etwas, das man „am Ende“ draufsetzt.
Doch gutes Design ist kein Aufhübschen.
Es ist der Ausdruck deiner Identität.

Design ist nicht Oberfläche.
Es ist Übersetzung.

Deine Werte, dein Stil, dein Anspruch – alles wird sichtbar.
Oder eben nicht.

Denn:

- Kein Design ist auch ein Design.
- Und schlechtes Design ist eine Entscheidung – gegen Wirkung.

Design heißt nicht: auffallen um jeden Preis.

Design heißt: Wiedererkennbarkeit, Klarheit, Vertrauen.

Ein gutes Design flüstert nicht. Es wirkt.

Ein schlechtes schreit. Und bleibt leer.

Darum:

Wenn dein Design aussieht wie ein PowerPoint-Template aus 2013, brauchst du keinen neuen Funnel – sondern ein neues Selbstbild.

Mach dir klar: Was willst du zeigen? Was willst du auslösen?

Und dann frag dich:

- ? Passt dein visuelles Auftreten zu deinem inneren Anspruch?
- ? Erkennt man auf den ersten Blick, wofür du stehst?
- ? Hält dein Design das Versprechen, das du gibst?

Denn Design ist nicht die Verpackung deiner Botschaft.

Es ist ein Teil davon.

MINI-WORKSHEET KAPITEL 5

1. Welche drei Werte möchtest du mit deinem Auftritt sichtbar machen?

**2. Schau dir deine Website, dein Social Media oder dein Logo an:
Was transportiert dein aktuelles Design wirklich?**

3. Gibt es Inkonsistenzen in deinem Außenbild?
(verschiedene Schriften, Farben, Stile, Bildwelten?)

4. Welche Elemente wirken besonders stark – und welche schwächen deine Botschaft?

5. Welche (Design-)Details sind dir selbst wichtig – und warum?

Impuls:

Mach einen Screenshot deiner aktuellen Website oder deines Profils.

Markiere drei Stellen:

- ✓ eine, die gelungen ist
- ~ eine, die neutral wirkt
- ✗ eine, die dringend überarbeitet werden sollte

→ Frage dich: Was würde jemand denken, der dich nur über diese Seite kennt?

KAPITEL 6

CONTENT IST KEINE PFLICHT – SONDERN DEINE CHANCE.

„Ich weiß gar nicht, was ich posten soll ...“
Kommt dir bekannt vor?

Dann gute Nachricht:
Du musst nicht ständig Content produzieren.
Aber du darfst ihn strategisch nutzen.

Denn Content ist kein Selbstzweck.
Er ist ein Werkzeug.

Er zeigt, wer du bist.
Er formt dein Image.
Er gibt dir Reichweite – und Resonanz.

Guter Content verkauft nicht.
Er verbindet.
Er erklärt.
Er begeistert.
Und manchmal inspiriert er einfach nur.

Schlechter Content dagegen ...
... wirkt wie Werbung.
... verpufft ohne Plan.
... wirkt beliebig – oder aufgesetzt.

Also:

- Was willst du sagen?
- Und für wen?

Mach dir bewusst:
Content ist keine Bühne für dein Ego.
Sondern eine Brücke für deine Community.

Was du teilst, bestimmt, wen du erreichst.
Und wer zurückkommt.

Du musst nicht jeden Trend mitmachen.
Aber du musst dich zeigen – in deiner Sprache.
In deiner Frequenz.
In deinem Format.

Ob Video, Text, Audio, Bild:
Du musst nicht alles können.
Aber hör auf, dich zu verstecken hinter Tools und Ausreden.
Guter Content beginnt nicht mit Technik – sondern mit Haltung.

Und vor allem:
Was deinem Publikum dient.

Denn Content ist kein Monolog.
Sondern ein Dialog.

Die Formel:
Guter Content = Relevanz + Haltung + Timing

Also sei nicht laut.
Sei klar.
Sei hilfreich.
Und vor allem: Sei du.

Denn Content hat Power.
Wenn du sie richtig einsetzt.

MINI-WORKSHEET KAPITEL 6

1. Welche Art von Content konsumierst du selbst am liebsten – und warum?

2. Welche Themen brennen dir auf der Seele – beruflich oder privat?

3. Was würdest du gern sagen, wenn du keine Angst vor Bewertung hättest?

4. Welche Formate liegen dir am meisten (Text, Video, Bild, Audio)?

Welche würdest du gern ausprobieren?

5. Was könnte „Mehrwert“ für deine Zielgruppe sein?

(Ein Aha-Moment, eine kleine Hilfe, eine neue Perspektive?)

Impuls:

Mach dir einen Content-Fahrplan für einen Monat.

1 Post pro Woche reicht.

Skizziere Thema, Zielgruppe und Format – und leg einen Termin fest.

→ *Hauptsache: anfangen.*

KAPITEL 7

FOKUS IST DAS NEUE TEMPO.

„Ich hab so viel zu tun, aber komm zu nichts.“
Klingt bekannt? Willkommen im Zeitalter der Dauerablenkung.

Wir leben in einer Welt, die unsere Aufmerksamkeit will.
Aber nicht unsere Klarheit.

Die Folge:
Multitasking. Kontextwechsel. Ständige Reaktion.
Doch echte Ergebnisse brauchen Fokus.

Fokus ist kein Mangel an Möglichkeiten.
Es ist eine bewusste Entscheidung.

Du kannst alles machen.
Aber nicht alles gleichzeitig.

Fokus bedeutet:

- ! Nein sagen zu gutem Kram – um Platz für Großes zu schaffen.
- ! Deine Energie zu schützen – statt sie zu zerstreuen.
- ! Klarheit über dein Ziel – und Konsequenz in der Umsetzung.

Du brauchst kein neues Tool.
Du brauchst Rückgrat. Multitasking ist keine Stärke
– es ist Selbstsabotage mit Applaus.

Nicht mehr schaffen, sondern das Richtige tun.
Nicht schneller werden, sondern gezielter handeln.

Fokus heißt:
Wissen, was dich wirklich weiterbringt – und den Rest loslassen.

**Denn dein größter Hebel ist nicht Zeit.
Sondern Konzentration.**

Frage dich:

- Was ist mein Ziel?
- Was zahlt heute wirklich darauf ein?
- Was hält mich davon ab?

Und dann:

- Fang an.
- Bleib dran.
- Sag öfter nein.

Denn wer Fokus hat,
hat die Macht, aus Ideen Ergebnisse zu machen.

MINI-WORKSHEET KAPITEL 7

1. Was ist aktuell dein wichtigstes Ziel – beruflich oder privat?

2. Welche drei Dinge tust du regelmäßig, die diesem Ziel NICHT dienen?

3. Was sind deine häufigsten Ablenkungen?

4. Was könntest du heute streichen, um morgen klarer zu arbeiten?

5. Wie sieht eine ideale, fokussierte Woche für dich aus?

Impuls:

Plane eine „Deep Work“-Session für die kommende Woche:

- WANN? (Datum & Uhrzeit)
 - WO? (Ort ohne Ablenkung)
 - WIE? (alle Störquellen ausschalten, Handy weg, klare Aufgabe)
- *Notiere danach, wie es sich angefühlt hat – und was du geschafft hast.*

KAPITEL 8

COMMUNITY SCHLÄGT REICHWEITE.

Du willst mehr Sichtbarkeit?

Dann fang nicht mit Reichweite an – fang mit Verbindung an.

Es bringt dir nichts, wenn Tausende deine Inhalte sehen,
aber niemand wirklich zuhört.

Oder kauft. Oder bleibt.

Reichweite ist die neue Gier.

Community ist die neue Macht.

Deine Community sind die Menschen, die mitgehen.

Die liken, teilen, kommentieren – und dich empfehlen.

Weil sie spüren: Du meinst es ernst. Du bist da.

Du brauchst keine 10.000 Follower.

Du brauchst 100 echte Fans.

100 Menschen, die dich weitertragen.

Die dich verstehen – und für dich sprechen.

Das ist der Unterschied zwischen Aufmerksamkeit ...

... und Vertrauen.

Wie baust du so eine Community?

- Sei sichtbar – aber nicht beliebig.
- Zeig Haltung – statt nur Inhalte.
- Höre zu – statt nur zu senden.
- Antworte – auch wenn's nur ein Emoji ist.
- Gib – bevor du nimmst.

Deine Community entsteht da,
wo du Dialog statt Monolog führst.

Wo du echten Mehrwert bietest.
Wo Menschen nicht nur konsumieren – sondern sich gesehen fühlen.

Und: Wo du dich nicht verstellst.
Sondern zeigst, was dich bewegt.

Denn Menschen folgen Menschen.
Nicht Marken. Nicht Logos. Nicht Perfektion.

Community ist Beziehung.
Und Beziehung braucht Mut, Geduld – und echte Nähe.

MINI-WORKSHEET KAPITEL 8

1. Wer sind deine treuesten Unterstützer:innen – beruflich oder privat?

2. Was haben diese Menschen gemeinsam? (Werte, Interessen, Bedürfnisse)

3. Wie interagierst du aktuell mit deinem Netzwerk oder deiner Community?

4. Was könntest du regelmäßig geben – ohne direkte Erwartung?

5. Welche Plattform eignet sich am besten für echten Austausch in deinem Fall?

Impuls:

Starte eine kleine Community-Aktion:

z. B. eine Umfrage, eine Q&A-Story, ein Feedback-Call oder ein Mini-Giveaway.

Ziel: Verbindung schaffen, nicht verkaufen.

→ *Beobachte: Wer reagiert? Wer interagiert? Wer taucht wieder auf?*

KAPITEL 9

DEIN WERT IST NICHT VERHANDELBAR.

Hast du dich schon mal unter Wert verkauft?

Dann bist du nicht allein.

Viele Kreative, Selbstständige, Unternehmer:innen zweifeln,
wenn es ums eigene Preisschild geht.

„Bin ich das wert?“

„Zahlt das jemand?“

„Was, wenn ich zu teuer bin?“

Doch die Wahrheit ist:

Wenn du deinen Wert nicht kennst, wird ihn niemand für dich festlegen – außer
nach unten.

Dein Wert bemisst sich nicht nur in Zeit und Leistung.
Sondern in Wirkung.

Was löst du beim anderen aus?

Was bringst du in Bewegung?

Was kostet es sie, wenn sie dich NICHT beauftragen?

Und:

Was kostet es DICH, wenn du dich klein machst?

Was kostet es deine Zukunft, wenn du ständig Rabatt auf deine eigene
Geschichte gibst?

Jeder Rabatt, den du gibst, ohne Strategie,
ist ein Preisnachlass auf deinen Selbstwert.

Natürlich darfst du flexibel sein.

Aber nicht beliebig.

Dein Preis ist ein Statement.
Zu dir. Zu deiner Expertise. Zu deiner Haltung.

Lerne, ihn zu kommunizieren.
Nicht zu rechtfertigen – sondern zu erklären.

Und sei bereit, loszulassen:
Kund:innen, die nur billig wollen, werden dich nicht groß machen.

Denn dein Wert ist nicht verhandelbar.
Er ist die Grundlage für alles, was du aufbauen willst.

Also:
Stell dich hin.
Mit Rückgrat. Mit Klarheit. Mit Selbstrespekt.

Und denk dran:
Wer dich bucht, bekommt mehr als eine Dienstleistung.
Er bekommt deine Erfahrung, deine Energie – und dein Commitment.

MINI-WORKSHEET KAPITEL 9

1. In welchen Momenten hast du dich zuletzt unter Wert verkauft?

2. Was waren die Gründe – und wie hast du dich dabei gefühlt?

3. Was ist der konkrete Nutzen deiner Arbeit für andere?

4. Wie könntest du deinen Wert künftig selbstbewusster kommunizieren?

5. Was ist dein Mindestpreis – unter dem du nicht mehr arbeitest?

Impuls:

Formuliere eine kurze, selbstbewusste Antwort auf die Frage:

„Warum kostet das so viel?“

Schreibe sie auf, übe sie laut – und steh dazu.

→ *Dein Wert ist das Fundament deiner Marke. Und deines Selbstbilds.*

KAPITEL 10

LOOP – DIE FRAGE VOM ANFANG.

Vielleicht hast du dir am Anfang des Buches die Frage gestellt:
„Warum tue ich das hier eigentlich?“ Warum dieses Buch, diese Zeilen, dieser Prozess?

Und jetzt – am Ende – merkst du vielleicht: Die Frage war nie nur eine Eingangsfrage.
Sie war ein Echo. Ein Impuls, der sich durchgezogen hat – zwischen jedem Zweifel, jeder Idee, jedem Fortschritt.

Und genau das ist der Loop.

Es geht nicht darum, die perfekte Antwort zu finden.
Es geht darum, die Frage so lange zu stellen, bis sie dich bewegt.

Denn:

- Wer nur liest, bleibt im Entwurf.
- Wer denkt, entwirft Möglichkeiten.
- Wer schreibt, beginnt zu handeln.

Also, wenn du dich fragst, wie's weitergeht – fang nicht von vorn an.
Fang neu an. Mit allem, was du jetzt bist. Und mit der klaren Entscheidung:

Ich bleibe nicht im Entwurf stecken.

Wenn du jetzt denkst: ‚Okay, nettes Buch.‘ – dann hast du nichts verstanden.
Dieses Buch ist kein Produkt. Es ist ein Spiegel.
Und wenn du darin nichts erkennst – hast du nicht hingesehen.

Also:

- Starte.
- Teste.
- Lerne.

MINI-WORKSHEET KAPITEL 10

1. Welche Idee oder welches Projekt schiebst du schon zu lange vor dir her?

2. Was hält dich bisher davon ab, den nächsten Schritt zu gehen?

3. Was wäre ein ganz kleiner, machbarer erster Schritt?

4. Wer könnte dich bei der Umsetzung unterstützen?

5. Was passiert, wenn du es NICHT angehst?

Impuls:

Lege heute (!) einen Termin fest – einen kleinen, festen Zeitslot in deinem Kalender –

in dem du deine Idee aus dem Entwurf holst und sie in Bewegung bringst.

→ *Keine Ausrede. Nur ein erster Schritt. Der Rest kommt danach.*

LEITSATZ

”

Die beste Zeit,
etwas zu starten,
war gestern.

Die zweitbeste ist:

“
JETZT.

– Chinesisches Sprichwort

MANIFEST

Mein Manifest = Dein Manifest.

Ich bin kein Zufall. Ich bin Wirkung.

Ich gestalte meine Realität – mit Gedanken, Worten & Taten.

Ich glaube an Kreativität als Kraft.

Ich teile, was ich weiß – weil es andere stärkt.

Ich lerne aus Fehlern – und wachse daran.

Ich bleibe nicht im Entwurf stecken.

Ich mache.

DANKSAGUNG

Danke.

An alle, die mitgedacht, mitgeholfen, mitgelitten haben.

An meine Familie, meine Wegbegleiter:innen, meine Kolleg:innen.

An meine Kund:innen, meine Kritiker:innen und meine Community.

Ihr seid Teil dieses Buches.

Denn jede Zeile entstand auch durch euch.

Danke für Vertrauen. Für Inspiration. Für Feedback. Für Mut.

Und Danke an dich – ja, genau dich – fürs Lesen.

Vielleicht sehen wir uns. Oder schreiben. Oder erschaffen was zusammen.

Bis dahin: Bleib laut. Bleib klar. Bleib du.

REFLEXION

Rückschau & Ausblick.

1. Welches Kapitel hat dich am meisten berührt – und warum?

2. Was willst du konkret verändern?

3. Was war dein größter Aha-Moment?

4. Mit wem willst du das teilen – und warum?

Impuls:

Mach einen Screenshot von deinem Lieblingsabschnitt
und teile ihn mit dem Hashtag **#mindwave**

→ *Vielleicht inspiriert genau dein Post jemanden, endlich loszugehen.*