

Das Navigationssystem

Hättest du mehr Kunden, wenn du 1 Jahr deinen besten Plan durchziehen würdest?

Was begehren **Selbstständige**, die zwischen **3.000€ und 15.000€** im Monat einnehmen?

Eine Sache: planbare Neukunden.

Das **paradoxe** ist aber, **du hast bereits gute Strategien**, um auf 5-6 stellige Monatsumsätze zu kommen, und natürlich Neukunden zu gewinnen.

Nur egal ob es Cold Calls, Content, Ads, Webinare, DMs oder Empfehlungen ausbauen ist, braucht es eben **konstante Umsetzung über Monate** bis ein kleiner Schneeball groß genug ist UND bleibt.

Und daran scheiterst du. (Noch)

Dein bisheriger Weg war wahrscheinlich ungefähr so:

- Du willst mehr Neukunden haben und suchst den “**einen Weg**”, damit du planbar hohe Umsätze jeden Monat erzielst und endlich skalieren kannst
- Du nimmst dir vor, mehr **Akquise**, mehr **Content**, einen **Leadmagneten**, bessere **Upsells**, etc. durchzuziehen, doch nach wenigen Wochen und wenigen bis keinen Resultaten, lässt du es **unterm strich wieder sein**.
- Nach paar Wochen startest du den **nächsten Anlauf**, oder das nächste Projekt und auch dieses **bricht nach Wochen** oder wenigen Monaten **ab**.

Dann hat jeder auch noch eine angeblich andere Lösung:

- *“Wenn du deine Passion gefunden hast, fühlt sich kein Tag wie Arbeit an”*
- *“Hör auf rum zu heulen und baue einfach Disziplin auf!”*

Aber keiner dieser Ratschläge **löst das eigentliche Problem**: Trotz viel Bemühen, brichst du nach **spätestens 4 Monaten** deinen Plan ab und deshalb hast du nicht mehr Neukunden.

Das **Ergebnis** ist immer dasselbe: Du **hast keine nachhaltige Lösung, um deine Pläne mehr als 4 Monate durchzuziehen**.

Und falls du bereits in einige Coachings investiert hast, die dir hier auch nicht final weiterhelfen, das Problem zu lösen: *Ich kenne das aus eigener Erfahrung...*

Denn mich hatte immer frustriert: **Ich packe es nicht** durch „reden“ oder ein “Commitment in nem einem Zoom Call” mein Verhalten im Alltag **nachhaltig genug für Monate zu verändern**, doch niemand hatte das wirklich verstanden.

Realtalk: Du wärst **viel erfolgreicher**, wenn du tatsächlich deine **besten Pläne** konsequent für **Monate und Jahre durchziehen** würdest. Nur wenn es einfach mehr Disziplin, andere Glaubenssätze, Ablenkungen wegnehmen wäre, dann würdest du Jahre lang alles schon durchziehen.

Es ist doch so: Selbstständige leben und wachsen einfach davon, **sich selbst Tag für Tag zu führen**. Denn anders als ein Angestellter, gibt es niemanden, der dich von außen „kontrolliert“.

Die gute Nachricht: **Pläne durchziehen ist ein Skill. Und wenn ich mir diesen Skill aneignen konnte, dann kannst du das auch**.

Sobald du dir diesen Skill angeeignet hast, sind deine **Träume** keine Träume, sondern **Ziele**. Und dieses mal, nach kurzer Zeit, dein **Alltag**. Auf einmal sind **Neukunden**, oder ehrlicher Weise sämtliche Ziele tatsächlich erreichbar.

Den Skill sich anzueignen, seine Pläne durchzuziehen, ist die Basis für Fortschritt.

Was macht mich zum richtigen Ansprechpartner dafür? Wer ist David C. Jung?

Die Kurzversion: Ich habe seit 2019 über 100 Kunden dabei geholfen, ihre Pläne durchzuziehen und sich selbst nicht im Weg zu stehen.

„Ich habe selten Unternehmer getroffen, die menschlich so korrekt sind wie David. Wenn ich Zweifel oder Unsicherheiten habe, dann ist David mein Ansprechpartner.“
Niklas Burkhardt
Geschäftsführer der ArrowUp GmbH

„Du kannst einfach jemanden von außen drauf schauen lassen, um einfach mal den einfachen und direkten Weg gehen.“
Simeon Kohlhepp
Fitnessstudioinhaber, IFBB Profi
Bodybuilder, Fitnesscoach

Kundenstimmen:

Hey uns geht's super! Komme richtig ins Umsetzen, bei mir läuft es gerade extrem gut im Business und schaffe es mehr und mehr in meinen Phasen zurecht zu kommen 😊
Nächste Woche Dienstag wieder

„Ohne David hätte ich kein Unternehmen mit mehrfach 6-Stelligem Monatsumsatz. Ich hätte es ohne ihn vermutlich nicht einmal gegründet.“
Johann Peters
Geschäftsführer der Jehn & Peters GmbH

„David ist bei Prokrastination, Zweifeln und Umgang mit Emotionen generell der Ansprechpartner meines Vertrauens. Habe schon das 3.Mal verlängert und bereue keinen einzigen Call.“
Anur Gilbert
Geschäftsführer der Brandwork Branding & Marketing GmbH

„Früher konnte ich nicht Nein sagen und Konflikte haben mich innerlich komplett aufgeessen. Heute weiß ich klar, wie ich damit umgehen kann.“
Christian Vonderbank
Inhaber von EMS to Go

„Jetzt kontrollieren mich meine Zweifel nicht mehr und ich habe volles Vertrauen in mich und meine Fähigkeiten.“
Julian Jehn
Geschäftsführer der Jehn & Peters GmbH

Wie läuft das commitment? 🙋
14:52 ✓

Danke der Nachfrage, bis jetzt zu 100% ✓
15:28

Ich habe mein **bisheriges Leben lang stark** damit zu **kämpfen** gehabt, meine Pläne durchzuziehen und bin von Natur aus eher ein Denker als Macher.

Was mich überrascht hat: Es funktioniert völlig anders als ich erwartet hatte und zwar auf eine Weise, die du so **wahrscheinlich noch nicht gehört** hast.

Was mich zur Lösung gebracht hat, war, zu verstehen, dass **fast niemand diesen Skill ernsthaft drauf hat. Und ich nicht speziell das Problem bin.**

Ich habe Kunden betreut die **6 stellige Monatsumsätze** erzielen, einige Kunden die **5 stellige Monatsumsätze** erzielen und sehr viele, die noch um die **ersten paar Kunden** im Monat kämpfen.

Auffällig war, dass kaum jemand wirklich das nachhaltig gemacht hat, was er oder sie sich vorgenommen hatte.

Die Begründungen?: „Ich habe zu viele Aufgaben von links und rechts“, „ich bin mir nicht sicher, ob ich wirklich dahinter stehe oder ich es wirklich hinkriege“, „Person x hat gesagt, dass ____ besser funktioniert.“

Und ich selbst war noch schlimmer... Bevor ich endlich einen geraden Weg ging, indem ich Selbstständigen & Unternehmern helfe, die Pläne durchzuziehen, die sie sich vornehmen, um endlich planbar Kunden zu generieren, hatte ich eine wilde Reise hinter mir...:

Ich hatte Kunden als Dating und Beziehungs Coach, als Business Coach, dann hatte ich als Co-coach Kunden betreut bei anderen Dienstleistern, dann parallel studiert, dann wieder Fokus aufs Business und das Studium schleifen lassen, wieder in den Sport reinkommen, Schlafrhythmus wieder hinkriegen, singen, videos schneiden, gitarre spielen, kochen lernen, sämtliche großen Philosophen, Psychologen und religiösen Schriften lesen, spirituelle Praktiken üben, zwischendrin meine Hochzeit planen, ein Buch anfangen zu schreiben...

So und wenn **dieser Kerl** mittlerweile nicht nur sich selbst, sondern auch anderen wiederholt dabei helfen konnte, seine Pläne Monate und Jahre hinweg durchzuziehen, dann klappt das für dich auch.

Vielleicht fragst du dich trotzdem:

Funktioniert das auch für meine Situation?



Mein Kunde Julian Jehn (Marketingagentur)...

Hatte vor der Zusammenarbeit starke auf uns abs im Monatsumsatz von. **10.000 - 150.000€** und hat daraufhin seine Pläne nicht durchgezogen.

Nach der Zusammenarbeit erlangte er die Fähigkeit sich aus Abwärtspiralen rauszuziehen und seine Pläne durchzuziehen:

*Somit steht die Jehn & Peters GmbH nun ziemlich konstant seit Jahren im **6stelligen Bereich***



Mein Kunde Simeon Kohlhepp (Fitnessstudiobetreiber, IFBB Profi Bodybuilder, Fitnesscoach)...

Hatte vor der Zusammenarbeit den Glauben alles alleine lösen zu müssen und war dadurch überfordert und kam nicht zu dem, was er sich vorgenommen hatte.

Nach der Zusammenarbeit konnte er das durchziehen, was er sich vorgenommen hatte und wurde sogar **IFBB Profi Bodybuilder**.

Außerdem betreibt er zu seinem Coaching mittlerweile **4 Fitnessstudios**. (Selbstredend liegt er nun im 5stelligen Bereich)



Mein Kunde Christian Vonderbank (Ems To go)...

Konnte vor der Zusammenarbeit nicht nein sagen, und hat sich immer nach Anderen gerichtet und hat seine Ziele stets schleifen lassen und nicht durchgezogen.

Heute zieht er seine Pläne konstant durch und hat seit der Zusammenarbeit 5 neue Kunden gewonnen.

Weitere Case-Studies später...

Lass mich dir zeigen, wie Pläne wirklich durchgezogen werden...

Das David C. Jung Navigationssystem

Es gibt nur **4 Gründe**, warum du **deine Pläne nicht länger als 4 Monate durchziehst**.

- 1: Du bist nicht **100%** vom nächsten Schritt überzeugt (**Sicherheit**)
- 2: Du planst nicht nachhaltig genug (**Egoleses planen**)
- 3: Du hast dich nicht deinem Ziel verschrieben (**Commitment**)
- 4: Du hast keinen, der dich täglich auf der Spur hält (**Erinnerung**)

1.Sicherheit: Stell dir vor ich hätte eine **Empfehlung** für dich, und der potenzielle **Kunde** hat das **Geld**, passt perfekt zu deinem Angebot, hat mir bereits gesagt, er **will auf jeden Fall kaufen** und will **heute kontaktiert** werden. **Würdest du ihn anrufen?**

Wenn der nächste Schritt für dich 100% sicher das Richtige ist, wirst du viel leichter umsetzen. Wieder und Wieder.

2 - Egoleses Planen: Dein Ego ist dein Selbstbild. Ein Bild ist generell eine Abstraktion der Wirklichkeit. Du bist nicht dein Ego. Es ist so wie eine **Landkarte auch nicht die Landschaft ist.**



Die Meisten Pläne versuchen einem Bild (Ego) gerecht zu werden und jedes Ergebnis unter diesem Bild wird entwertet. (5 oder 6stellig, 100kg Bankdrücken, ein Modell als Frau, etc.)

In Wahrheit bist du aber an genau dem Punkt, wo du gerade stehst. Wenn du aktuell 1nen Kunden im Monat gewinnst, dann sind 2 Kunden ein riesen Fortschritt. Auch einen Sales Call mehr im Monat, oder 1nen Lead mehr ist bereits ein Fortschritt.

Es geht also darum einen Plan so zu bauen, dass du den jeweils nächsten Schritt **ERFOLGREICH gehen kannst**, ohne dich komplett auszupeitschen.

ABER DAVID!!!: Ich MUSS Kunden gewinnen, ich MUSS abnehmen, Ich MUSS...

Genau diese Einwände sind **unlogisch** und **unproduktiv** und kommen direkt von deinem Ego und nicht von dir. Was ist logischer: von deinem **aktuellen Punkt konstante Schritte** zu gehen, oder dir einen **imaginären Standard** zu bauen, den du nach paar Wochen sowieso nicht einhältst?

Die allermeisten Selbstständigen & Unternehmer **halten es schlicht weg nicht aus** in den Spiegel zu schauen wo sie gerade sind und dann solide konstante Schritte zu gehen, die mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit ans **Ziel führen**. Warum führen sie ans Ziel? Weil du sie hinkriegst. So einfach ist das.

Gerade weil sie das Gefühl nicht aushalten, ist das häufigste Problem beim Pläne durchziehen, dass Menschen sich **VOR der Umsetzung anders fühlen wollen**.

Wir wissen aus der **wissenschaftlichen Psychologie und Neurowissenschaft** schon seit Jahren, dass es andersherum ist. (Ein paar Studien dazu):

Schultz, Wolfram; Dayan, Peter; Montague, P. Read (1997)
A Neural Substrate of Prediction and Reward
Science
Vol.275(5306), 1593–1599
DOI: 10.1126/science.275.5306.1593

Holroyd, Clay B.; Coles, Michael G. H. (2002)
The Neural Basis of Human Error Processing: Reinforcement Learning, Dopamine, and the Error-Related Negativity
Psychological Review
Vol.109(4), 679–709
DOI: 10.1037/0033-295X.109.4.679

Bem, Daryl J. (1972)
Self-Perception Theory
Advances in Experimental Social Psychology
Vol.6, 1–62
DOI: 10.1016/S0065-2601(08)60024-6

Gollwitzer, Peter M. (1999)
Implementation Intentions: Strong Effects of Simple Plans
American Psychologist
Vol.54(7), 493–503
DOI: 10.1037/0003-066X.54.7.493

Gollwitzer, Peter M.; Sheeran, Paschal (2006)
Implementation Intentions and Goal Achievement: A Meta-Analysis of Effects and Processes
Advances in Experimental Social Psychology
Vol.38, 69–119
DOI: 10.1016/S0065-2601(06)38002-1

Higgins, E. Tory (1987)
Self-Discrepancy: A Theory Relating Self and Affect
Psychological Review
Vol.94(3), 319–340
DOI: 10.1037/0033-295X.94.3.319

Bandura, Albert (1977)
Self-Efficacy: Toward a Unifying Theory of Behavioral Change
Psychological Review
Vol.84(2), 191–215
DOI: 10.1037/0033-295X.84.2.191

Schultz, Wolfram; Dayan, Peter; Montague, P. Read (1997)
A Neural Substrate of Prediction and Reward
Science
Vol.275(5306), 1593–1599
DOI: 10.1126/science.275.5306.1593

Arnsten, Amy F. T. (2009)
Stress Signalling Pathways that Impair Prefrontal Cortex Structure and Function
Nature Reviews Neuroscience
Vol.10(6), 410–422
DOI: 10.1038/nrn2648

Deshalb lass es mich in aller Klarheit sagen:

***Der Widerstand deine Pläne durchzuziehen wird dann weggehen,
wenn eine Handlung für dich selbstverständlich wird.***

3 - Commitment:

Stell dir Folgendes Szenario vor:

Schließe heute einen Kunden ab, oder morgen stirbt dein Vater.

In diesem Szenario würdest du heute einen Kunden abschließen. Du würdest mittel und Wege finden. Es gäbe keine Erkältung, kein Social Media, keine Pornos, kein was auch immer, dass dich aufhalten würde.

Weil du es wirklich **ERNST** nimmst.

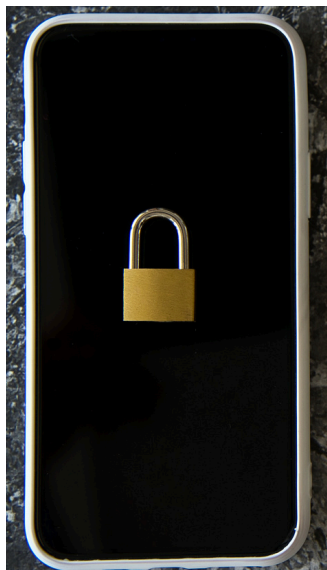
Selbst wenn du dir sicher bist, dass der nächste Schritt heute in deinem Plan dich voranbringen wird...

Selbst wenn du einen wirklich guten Plan hast (egolos aufgestellt), kannst du dennoch 30 Minuten auf Instagram verschwenden und links und rechts nen Anruf annehmen und am Ende doch nicht das machen, was du dir vorgenommen hast.

Wenn du wirklich **committed** bist, also du wirklich deinen Plan ernst nimmst, dann wirst du alle anderen Handlungen, Denkweisen, Möglichkeiten **eliminieren**.

Du wirst dir z.B. eine AppBlocker App holen für Social Media etc., du wirst dir nicht erlauben parallel über ein neues KI Business zu grübeln oder was auch immer der nächste heiße Trend ist...

Du wirst sicherstellen, dass du dir den Weg erleichterst und den Plan, der sowieso absolut machbar mittlerweile ist, tatsächlich ausgeführt wird.



Ein häufige Frage ist, **woher man denn sicher weiß, was genau man eigentlich will?** Denn wieso sollte ich sonst vollen Einsatz zeigen?

Und das ist eine sehr wichtige Frage und bringt uns direkt in das philosophische Gebiet der Epistemologie und darüber können wir an anderer Stelle ausführlich reden, aber für jetzt ist die Antwort:

Du weißt bereits, was du willst. **Jede Verbesserung ist etwas, dass du willst.** (Du hängst dich daran auf, dass du dir unsicher bist, wie sehr du etwas willst, nicht ob du es überhaupt willst.)

Mehr Kunden ist etwas, dass du genügend willst. Nimm es erstmal als gegeben.

Praktisch gilt hier also:

***Wenn du etwas wirklich ernst nimmst, dann musst du dich committen.
Erst dann wirst du deine Pläne wirklich durchziehen.***

4 - Erinnerung: „Meine Mutter hat morgen Geburtstag“, „ich bin erkältet“, „ich musste für einen Freund da sein und war zu lange wach“...

Die Lebensumstände grätschen oft in den besten Plan rein.

(Selbst wenn er egoles gestaltet ist).

Natürlich gehört zu einem egolosen Plan, dass man ein ehrliches Zeitmanagement wählt und sich Wecker stellt, hier und da NICHT zusagt etc.

Dennoch sind wir alles Menschen.

Und manchmal ist es **einfach schwer im Alltag** sich tatsächlich zu **überwinden** und den Überblick zu behalten und trotz Müdigkeit und allen Lastern jeden Tag aufs neue sich aufzurappeln.

Außerdem kann man ganz leicht sich zu viel oder auch zu wenig vornehmen und sich selbst hinters Licht führen...

Stell dir vor du nimmst dir vor jeden Tag ins **Fitnessstudio** zu gehen.

Weißt du, was die ultimative Hilfestellung wäre?

Wenn ich ganz genau weiß, wie dein aktuelles Level ist und dein Ziel, und **ich dich jeden Tag abhole und zusammen mit dir ins Fitnessstudio gehe**. Solange bis es selbstverständlich für dich ist.



Selbst wenn du deine Pläne alleine durchziehen würdest, ist die Frage, ob du jeden Tag im Alltag das für dich genau passende Pensum wählst? **Überprüfst du das täglich?**

Und genau das **hilft** extrem **bei jedem Vorhaben**, egal ob Cold Calls, Content oder Ads zum Laufen bringen und zwar solange bis es selbstverständlich wird.

Am besten findest du **jemanden der jeden Tag für dich den Überblick behält**, wo du gerade stehst (egolos), wo du hinwillst, genau deine Ausreden/Muster kennt und **dich täglich an die Hand nimmt**.

Diese Person muss nicht ich sein, aber einfach weil diese Unterstützung so mächtig ist, ist ein täglicher persönlicher und terminierter Anruf von mir Teil meiner Dienstleistung.

Versuche nicht alleine den Überblick und die Erinnerung für deine Ziele zu halten. Hol dir tägliche Unterstützung.

Ziel des **David C. Jung Navigationssystem** ist es sicherzustellen, dass du deine Pläne durchziehst. **Du wirst also folgendes bauen:**

- 100% Sicherheit, was **du heute**, in einer **Woche** und in einem **Monat tust!**
- einen **ehrlichen Plan**, der tatsächlich auf dein **Level angepasst** ist
- ein Commitment, sodass dein **Plan zu einem Naturgesetz** wird
- eine **Person, die dich täglich unterstützt** und deinen Erfolg garantiert

Wenn diese 4 Schritte gemeistert werden, wirst konstant ins Handeln kommen, was wiederum zu Neukunden führt!

Lass uns als nächstes herauskristallisieren, worauf du in den jeweiligen Schritten achten solltest.

Schritt 1: 100% Überzeugung deines nächsten Schrittes

Merke dir: *Nur du machst die Regeln.*

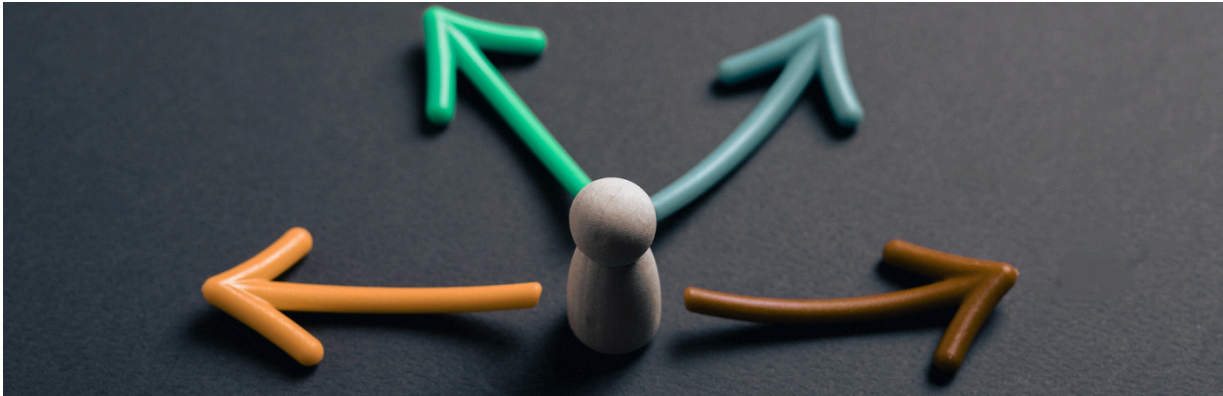
„Business Coach x sagt aber“... Egal. Völlig egal. Ab dem Moment, wenn du an deinem aktuellen Weg zweifelst und nicht 100% überzeugt bist, wirst du nicht mehr den nächsten Schritt gehen.

Wenn du glaubst, dass z.B. Akquise der beste Weg ist, um Kunden zu gewinnen. Und jemand dir sagt, „ne Content ist die Lösung.“ Dann sagst du innerlich entweder: **ja**, **nein**, oder **vielleicht**.

Wenn du **ja** oder **vielleicht** in diesem Fall wählst, dann wirst du weniger oder schlechtere Akquise machen. Weil du wankst. Weil du nicht länger 100% sicher bist.

Und merkst du jetzt direkt deinen Zweifel? „Was wenn er aber recht hat und Akquise wirklich NICHT der beste Weg für Neukunden ist?“

Genau hier stehst du vor der Entscheidung, ob Pläne durchgezogen werden oder nicht.



Du weißt als Selbstständiger oder Unternehmer NIE, was garantiert zum Erfolg führt. (Ehrlicherweise, generell im Leben)

Der Trick ist also, dass du deinen besten Plan, deine beste Vermutung wählst und dieser vertraust. Wirklich vertraust.

Und was ist dieser beste Plan?

Du ließt ihn gerade ;).

Der beste Plan ist, dass du generell lernst, deine besten Pläne durchzuziehen.

Ich kann dir keinen Erfolg garantieren, aber ich kann dir garantieren, dass ständiges Pläne abrechnen nicht zum Erfolg führt.

Verstehst du also wenn ich dich frage: Würdest du mehr Kunden haben, wenn du 1 Jahr deinen besten Plan durchziehen würdest?, dann ist das keine rhetorische Frage, sondern eine Aufforderung der Wahrheit ins Gesicht zu sehen!

Die Magie ist also zu erkennen, dass du die Macht hast, zu entscheiden was du als möglich siehst und was du als unmöglich siehst und deine Regeln nicht von anderen, oder schlimmer dir selbst, kaputt reden zu lassen.

Nur was du als Möglichkeit für Erfolg siehst, kann zu Erfolg führen.

Schritt 2: Egoleses Planen

Was genau mache ich denn genau im **Monat**, in der **Woche**, am **Tag**, in der **Stunde**?

Und sollte ich das überhaupt so genau planen?

Zur Erinnerung Pläne werden durchgezogen, wenn sie selbstverständlich für dich sind. Sie kommen zu dem Punkt selbstverständlich zu werden, wenn der Plan wirklich gut ist oder anders formuliert egoles.

Also nein. Wir definieren nur die Parameter und entdecken den Plan. Eine Entdeckung oder Erfindung, ist schließlich etwas, dass bereits existiert, nur eben sichtbar oder begreifbar gemacht wird.

Was heißt das praktisch?:

Wir unterscheiden zwischen **Ergebnissen** und **Handlungen**.

Wir brauchen **Ergebnisse**:

- Deine Wunschverbesserung (Das **Endziel** (*erstmal*))
- Dein aktuelles egoleses Ergebniss (Tatsächliches aktuelles **Ergebnis**)
- Dein akutes nächstes Ergebnis (Das nächste **GEWINNBARE Ergebnis**)

Beispiel:

- Deine Wunschverbesserung: **4 Kunden für 3000€** im Monat (12k Umsatz)
- Dein aktuelles egoleses Ergebnis: **1 Kunde** für mal so mal so **1700-2800€**
- Deine akutes nächstes Ergebnis: **1 Kunde** für **3000€** im Monat



Jetzt stellt sich natürlich die Frage: Was muss ich tun, um diese Verbesserung zu erreichen?

Hier wird es etwas tricky. Wir wissen nicht exakt, was für dich garantiert zu Kunden führt. Aber wir haben eine beste begründete Vermutung. Anhand dieser hangeln wir uns solange entlang und iterieren (also verbessern konstant), bis wir am Ziel sind.

Außerdem behalten wir den Überblick indem wir schriftlich den Fortschritt und die Ziele festhalten.

Das kann zum Beispiel so aussehen:

Wir brauchen **Handlungen**:

- Deine Wunschhandlung (Das **Endziel deiner Handlung** (*erstmal*))
- Deine aktuelle egoleses Handlung (Tatsächliche aktuelle **Handlung**)
- Dein akute Verbesserung (Die nächste **GEWINNBARE Handlung**)

Beispiel:

- Deine Wunschhandlung: **Jeden Tag Content posten**
- Deine aktuelle egoleses Handlung: **Alle 2 Wochen im Schnitt 1x**
- Dein akute Verbesserung: **1x wöchentlich**

Deine Verbesserung muss so einfach sein, dass du sie umsetzt

Das ist der Part, der niemandem gefällt. Weil es direkt aufs Ego geht. Es ist uncool, die Sorgen schießen hoch, dass man so ja nie ans Ziel käme, es sei so peinlich, dass man so wenig schaffe, obwohl man doch eigentlich so viel Zeit habe...

Ich kenne doch die Ausreden...

Nur in Wahrheit kommst du so sicher und am schnellsten an. Wahrscheinlich kennst du den **Zinseszins-effekt. Der gilt hier 1:1 genauso.**

Damit du wirklich Verbesserung wertschätzt:

Wenn du nur **1 € pro Monat für 30 Jahre investierst** und durchschnittlich **9 % Rendite pro Jahr** bekommst, hast du am Ende fast **2.000 €**.

Monatliche Einzahlung

1,00 €

über 30 Jahre

Eingezahltes Kapital

360,00 €

gesamt (30 × 12 × 1 €)

Endwert nach 30 Jahren

1.830,74 €

bei 9 % p.a.

Jahr	Eingezahlt	Endwert	Gewinn	Wachstum
Jahr 1	12,00 €	12,60 €	+0,60 €	
Jahr 2	24,00 €	26,38 €	+2,38 €	
Jahr 3	36,00 €	41,46 €	+5,46 €	
Jahr 4	48,00 €	57,95 €	+9,95 €	
Jahr 5 <small>5 J.</small>	60,00 €	75,99 €	+15,99 €	
Jahr 6	72,00 €	95,72 €	+23,72 €	
Jahr 7	84,00 €	117,30 €	+33,30 €	
Jahr 8	96,00 €	140,91 €	+44,91 €	
Jahr 9	108,00 €	166,72 €	+58,72 €	
Jahr 10 <small>10 J.</small>	120,00 €	194,97 €	+74,97 €	
Jahr 11	132,00 €	225,86 €	+93,86 €	
Jahr 12	144,00 €	259,64 €	+115,64 €	
Jahr 13	156,00 €	296,60 €	+140,60 €	
Jahr 14	168,00 €	337,03 €	+169,03 €	
Jahr 15 <small>15 J.</small>	180,00 €	381,24 €	+201,24 €	
Jahr 16	192,00 €	429,61 €	+237,61 €	
Jahr 17	204,00 €	482,51 €	+278,51 €	
Jahr 18	216,00 €	540,37 €	+324,37 €	
Jahr 19	228,00 €	603,67 €	+375,67 €	
Jahr 20 <small>20 J.</small>	240,00 €	672,90 €	+432,90 €	
Jahr 21	252,00 €	748,62 €	+496,62 €	
Jahr 22	264,00 €	831,45 €	+567,45 €	
Jahr 23	276,00 €	922,04 €	+646,04 €	
Jahr 24	288,00 €	1021,14 €	+733,14 €	
Jahr 25 <small>25 J.</small>	300,00 €	1129,53 €	+829,53 €	
Jahr 26	312,00 €	1248,09 €	+936,09 €	
Jahr 27	324,00 €	1377,77 €	+1053,77 €	
Jahr 28	336,00 €	1519,62 €	+1183,62 €	
Jahr 29	348,00 €	1674,77 €	+1326,77 €	
Jahr 30 <small>Ziel</small>	360,00 €	1844,47 €	+1484,47 €	

Und jetzt stell dir vor, dass deine **Handlung eher so** ist, dass du **nach kurzer Zeit immer mehr leisten kannst**. Das wäre als Analogie eher so:

Eingezahltes Kapital

7738,80 €

gesamt über 30 Jahre

Endwert nach 30 Jahren

22412,81 €

bei 9 % p.a.

Zinsgewinn

+14674,01 €

Kapital × Faktor

Jahr	Rate/Monat	Eingezahlt	Endwert	Zinsgewinn	Wachstum
Jahr 1	2,00 €/M	22,80 €	23,89 €	+1,09 €	
Jahr 2	3,00 €/M	58,80 €	63,94 €	+5,14 €	
Jahr 3	3,00 €/M	94,80 €	107,74 €	+12,94 €	
Jahr 4	5,00 €/M	154,80 €	180,86 €	+26,06 €	
Jahr 5 5.J.	5,00 €/M	214,80 €	260,83 €	+46,03 €	
Jahr 6	8,00 €/M	310,80 €	386,11 €	+75,31 €	
Jahr 7	8,00 €/M	406,80 €	523,14 €	+116,34 €	
Jahr 8	8,00 €/M	502,80 €	673,02 €	+170,22 €	
Jahr 9	12,00 €/M	646,80 €	887,37 €	+240,57 €	
Jahr 10 10.J.	12,00 €/M	790,80 €	1121,83 €	+331,03 €	
Jahr 11	12,00 €/M	934,80 €	1378,28 €	+443,48 €	
Jahr 12	12,00 €/M	1078,80 €	1658,79 €	+579,99 €	
Jahr 13	18,00 €/M	1294,80 €	2041,23 €	+746,43 €	
Jahr 14	18,00 €/M	1510,80 €	2459,53 €	+948,73 €	
Jahr 15 15.J.	18,00 €/M	1726,80 €	2917,08 €	+1190,28 €	
Jahr 16	18,00 €/M	1942,80 €	3417,54 €	+1474,74 €	
Jahr 17	18,00 €/M	2158,80 €	3964,96 €	+1806,16 €	
Jahr 18	25,00 €/M	2458,80 €	4651,93 €	+2193,13 €	
Jahr 19	25,00 €/M	2758,80 €	5403,35 €	+2644,55 €	
Jahr 20 20.J.	25,00 €/M	3058,80 €	6225,26 €	+3166,46 €	
Jahr 21	25,00 €/M	3358,80 €	7124,27 €	+3765,47 €	
Jahr 22	25,00 €/M	3658,80 €	8107,61 €	+4448,81 €	
Jahr 23	35,00 €/M	4078,80 €	9309,20 €	+5230,40 €	
Jahr 24	35,00 €/M	4498,80 €	10623,52 €	+6124,72 €	
Jahr 25 25.J.	35,00 €/M	4918,80 €	12061,13 €	+7142,33 €	
Jahr 26	35,00 €/M	5338,80 €	13633,60 €	+8294,80 €	
Jahr 27	50,00 €/M	5938,80 €	15542,59 €	+9603,79 €	
Jahr 28	50,00 €/M	6538,80 €	17630,66 €	+11091,86 €	
Jahr 29	50,00 €/M	7138,80 €	19914,61 €	+12775,81 €	
Jahr 30 Ziel	50,00 €/M	7738,80 €	22412,81 €	+14674,01 €	

Also mehr als 11x so viel Ergebnis!

Und zuletzt zeige ich dir noch, was passiert wenn du kurzfristig viel machst und abbrichst:

© David C. Jung – Alle Rechte vorbehalten. Dieses Dokument und sein Inhalt sind urheberrechtlich geschützt. Vervielfältigung, Weitergabe oder Veröffentlichung – auch auszugsweise – in jeglicher Form bedürfen der ausdrücklichen schriftlichen Genehmigung des Autors. Zuwiderhandlungen werden zivilrechtlich verfolgt.

Regelmäßig — Eingezahlt

360,00 €

Endwert: 1844,47 €

Chaotisch — Eingezahlt

85,50 €

Endwert: 561,84 €

Du hättest mehr gehabt

-1282,63 €

obwohl du mehr eingezahlt hast

■ Regelmäßig 1€/Monat (grün) ■ Chaotisch (rot) Pause = 0 € Spike = Einmalzahlung

Jahr	Chaotisch Rate/M	Eingezahlt A	Eingezahlt B	Regelmäßig	Chaotisch	Unterschied	Verlauf
Jahr 1	0,00 € - Pause	12,00 €	9,00 €	12,60 €	9,77 €	-3 €	
Jahr 2	0,00 € - Pause	24,00 €	15,00 €	26,38 €	16,92 €	-9 €	
Jahr 3	0,00 € - Pause	36,00 €	15,00 €	41,46 €	18,50 €	-23 €	
Jahr 4	0,00 € - Pause	48,00 €	15,00 €	57,95 €	20,24 €	-38 €	
Jahr 5 5 J.	0,00 € - Pause	60,00 €	30,00 €	75,99 €	38,42 €	-38 €	
Jahr 6	0,00 € - Pause	72,00 €	30,00 €	95,72 €	42,03 €	-54 €	
Jahr 7	0,00 € - Pause	84,00 €	30,00 €	117,30 €	45,97 €	-71 €	
Jahr 8	0,00 € - Pause	96,00 €	34,50 €	140,91 €	55,17 €	-86 €	
Jahr 9	0,00 € - Pause	108,00 €	34,50 €	166,72 €	60,34 €	-106 €	
Jahr 10 10 J.	0,00 € - Pause	120,00 €	34,50 €	194,97 €	66,00 €	-129 €	
Jahr 11	0,00 € - Pause	132,00 €	46,50 €	225,86 €	85,22 €	-141 €	
Jahr 12	0,00 € - Pause	144,00 €	46,50 €	259,64 €	93,22 €	-166 €	
Jahr 13	0,00 € - Pause	156,00 €	46,50 €	296,60 €	101,96 €	-195 €	
Jahr 14	0,00 € - Pause	168,00 €	46,50 €	337,03 €	111,53 €	-226 €	
Jahr 15 15 J.	0,00 € - Pause	180,00 €	52,50 €	381,24 €	128,50 €	-253 €	
Jahr 16	0,00 € - Pause	192,00 €	52,50 €	429,61 €	140,56 €	-289 €	
Jahr 17	0,00 € - Pause	204,00 €	52,50 €	482,51 €	153,74 €	-329 €	
Jahr 18	0,00 € - Pause	216,00 €	52,50 €	540,37 €	168,16 €	-372 €	
Jahr 19	0,00 € - Pause	228,00 €	67,50 €	603,67 €	200,22 €	-403 €	
Jahr 20 20 J.	0,00 € - Pause	240,00 €	67,50 €	672,90 €	219,01 €	-454 €	
Jahr 21	0,00 € - Pause	252,00 €	67,50 €	748,62 €	239,55 €	-509 €	
Jahr 22	0,00 € - Pause	264,00 €	67,50 €	831,45 €	262,02 €	-569 €	
Jahr 23	0,00 € - Pause	276,00 €	70,50 €	922,04 €	289,86 €	-632 €	
Jahr 24	0,00 € - Pause	288,00 €	70,50 €	1021,14 €	317,05 €	-704 €	
Jahr 25 25 J.	0,00 € - Pause	300,00 €	70,50 €	1129,53 €	346,79 €	-783 €	
Jahr 26	0,00 € - Pause	312,00 €	70,50 €	1248,09 €	379,32 €	-869 €	
Jahr 27	0,00 € - Pause	324,00 €	79,50 €	1377,77 €	424,68 €	-953 €	
Jahr 28	0,00 € - Pause	336,00 €	79,50 €	1519,62 €	464,51 €	-1055 €	
Jahr 29	0,00 € - Pause	348,00 €	79,50 €	1674,77 €	508,09 €	-1167 €	
Jahr 30	0,00 € - Pause	360,00 €	85,50 €	1844,47 €	561,84 €	-1282,63 €	

Verstehst du? In diesem Fall hat er nicht einmal die Leistung, die er jetzt konstant abrufen könnte. Also nicht einmal das Ergebnis für 1€ pro Monat.

Pläne egolos Stück für Stück durchziehen zu lernen, ist also wortwörtlich nicht nur ein 10x, sondern mindestens mal ein 11x.

Das einzige Problem des egolosen planens ist, dass man in der Praxis **regelmäßig Updates** durchführen muss und weiterhin **TÄGLICH dranbleiben** muss. Erwinnere dich aber, dass dies nur **solange schwer** ist, bis es für dich **selbstverständlich** ist.

Um also einen wirklich guten egolosen Plan zu bauen, diesen konstant zu aktualisieren und täglich erinnert zu werden, ist es **deutlich leichter jemanden zu haben**, der dies für dich **organisiert** und dir **täglich zum optimalen egolosen Plan hilft**. Ich habe schon viel zu oft gesehen, wie leute versucht haben ihre Pläne „funktionaler“ zu gestalten, doch das konstante **Pläne gestalten wurde selten 4Monate** oder länger durchgezogen (wenn überhaupt).

Dies bringt uns zum nächsten kriegsentscheidend Punkt.

Schritt 3: Echtes Commitment bauen

Ein echtes Commitment folgt einem **einzigem Prinzip**:

Was würde ich machen, wenn ich es extrem ERNST nehme?

Du würdest alles in deiner Macht stehende tun, um deine Handlung sicherzustellen und damit die maximal Chance auf den Sieg zu haben

Was bedeutet das in der Praxis:

Nun du hast deinen **egolosen Plan** gebaut und weißt, dass du ihn **regelmäßig updaten** sollst und deinem aktuellen (egolosen) **Plan zu 100% vertrauen** solltest, egal welche Zweifel oder andere Personen dir versuchen ihn ausreden zu wollen. (Falls wirklich Änderungen notwendig werden, dann zu einem gesetzten Revisionspunkt)

Ab hier stellt sich die Frage, wie kannst du dich fragen, was dem Plan potenziell im Weg steht?

Je nach Plan, Person und Situation können diese Hindernisse natürlich verschieden sein, es gibt aber allgemeine Hindernisse, die nahezu jeden Selbstständigen & Unternehmer betreffen.

A. „Dopaminfallen“:

Social Media Zeit (auch WhatsApp), Videospiele, Pornos, Netflix, telefonieren mit Freunden, Drogen, Konten und E-Mails checken, etc.

Diese Handlungen kosten extrem viel Zeit und werden oft im Autopiloten verwendet, also bringen dir nichteinmal wahre Freude. Oder in manchen Fällen können dir eine neue Serie oder zum Beispiel ein neues Videospiele zu viel Freude beschern.

Lass uns aber nicht päpstlicher als der Papst sein...

Wir bauen ein Commitment, das sicherstellt deinen besten Plan im BUSINESS durchzuziehen. Wir versuchen nicht DEIN GANZES LEBEN auf einmal zu perfektionieren. (Ist nachweislich übrigens auch eine dumme Strategie)

Bedeutet du willst dir klare Arbeitszeiten bauen, in denen du nicht einmal die Möglichkeit hast, in eine der Dopaminfallen zu treten.



Dafür gibt es software am Handy, am Pc, ja sogar physische Gegenstände, die genau dies ermöglichen. Zum aktuellen Zeitpunkt, verwende ich am Pc „Cold Turkey“, am Handy die App „AppBlock“ und einen physischen Zeitverriegelungsbehälter für Gegenstände wie die Fernbedienung oder einen Controller.

Ziel ist es, OHNE AUSWEG, für einen Zeitpunkt nicht an die Ablenkungen dran zu kommen, selbst wenn du es wollen würdest.

Es geht also nur um deine Arbeitszeiten.

Das willst du nicht? Okay, wieso? Würde es deine Chancen erhöhen? Ja? Dann mach es. Punkt. Wenn du vermutest, dass es deine Chancen erhöhen könnte, dann mache es, wenn du wirklich deinen Plan durchziehen willst. Wenn du es wirklich ernst nimmst.

Gehe jeden Schritt, der deine Wahrscheinlichkeit erhöht, deinen Plan durchzuziehen, keine Entscheidung, ist immer auf der Stelle treten.

Du siehst aber an dieser Stelle auch, dass ein Commitment einen **echten Einsatz**, also eine echte Verpflichtung von dir verlangt. Wenn du es also nicht ernst nimmst und es **nur nice to have ist Neukunden** zu bekommen, dann wirst du **nicht mit allen Mitteln dich committen**.

B: Dringende Nebenquests

Dringende Nebenquests sind Aufgaben, wie ein Kunde, der dringend etwas braucht. Steuererklärungen, deine Freundin, der es schlecht geht etc.

Du kannst dringende Nebenquests nicht vermeiden, wenn du erfolgreich wirst.

Zwangsweise werden dich Mitarbeiter Dinge Fragen, mehr Kunden = mehr Möglichkeiten für dringende Nebenquests. Mehr Geld = Mehr Verwaltung, etc.

Es geht also nicht darum eisern alles nur auf deinen besten Plan, deine Hauptquest auszurichten, sondern du löst es durch einen simplen Trick:

Du baust dir einen Zeitrahmen, eine geschützte Zeit, in der du nicht erreichbar und nur für deine Hauptquest zu Verfügung stehst.

Wenn du keine Zeit für deine Pläne hast, dann hast du die Kontrolle über dein Leben verloren. Baue stattdessen eine geschützte Zeit.

Aber David, ich habe aktuell besondere Umstände, die einfach nicht planbar sind:

Es ist möglich, dass du aktuell so eingebunden bist, dass du dir nicht ein paar Stunden am Tag nehmen kannst. In diesem Fall muss es ja nicht von heute auf morgen passieren, doch du solltest deine Situation abändern.

Dieses Problem betrifft allerdings sowieso eher Selbstständige mit 10k+ Umsatz im Monat, oder Selbstständige, die nebenbei in Vollzeit arbeiten.

Praktischer Weise, ist es 1:1 die gleiche Lösung wie bei den „Dopaminfallen“ ;).

C: Dein Umfeld, das Internet, und du Selbst

Manchmal sind wir launisch, manchmal lassen wir uns verängstigen von irgendeinem Social Media Beitrag...

Manchmal lassen wir uns von gescheiterten Freunden, oder einem unpassenden aber gut gemeinten Rat verunsichern.

Manchmal verlieren wir schlicht gegen unseren inneren Schweinehund.

Manchmal haben wir das Gefühl kränzlich zu sein, doch könnten eigentlich mehr.

Manchmal sind wir tatsächlich krank, und übernehmen uns, und brauchen insgesamt länger.

Wie kann man trotzdem auf der Spur bleiben für mehr als 4 Monate?

Indem du **täglich von jemand anderem an DEINEN PLaN erinnert** wirst und genau passend unterstützt wirst. **Einfach indem, du weder Beeinflussung von außen, Zweifel, noch energielose Phasen alleine tragen musst.**

Schritt 4: Dein täglicher Begleiter

Erinnere dich nochmal an den Anfang von Kapitel 3 (Commitments):

Ein echtes Commitment folgt einem **einzigen Prinzip**:

Was würde ich machen, wenn ich es extrem ERNST nehme?

Du würdest alles in deiner Macht stehende tun, um deine Handlung sicherzustellen und damit die maximal Chance auf den Sieg zu haben

Natürlich vermarkte ich mich hier selbst, aber vollkommen ernst gemeint, ist nicht genau jemand, der jeden Tag dich unbefangen auf der Spur hält, zu einem Belastungsniveau, das perfekt EGOLOS an dich angepasst ist, die beste Unterstützung überhaupt?

Wenn ich für mich etwas ernsthaft erreichen will, dann Sorge ich selbst dafür, dass es klappt. Also hole ich mir einen Begleiter, der genau diesen Hintergrund hat.

Dieser Begleiter braucht ein paar wichtige Eigenschaften:

- Er muss **dich verstehen** und über eine **hohe Empathie** verfügen, sonst hast du einen „Trainer“, der dich anbrüllt.
- Er muss **absolut verlässlich** sein. Wenn er täglich für dich da sein soll, dann ist es ein Unding, wenn er sich auch nur 1ne Minute verspätet.
- Er muss **durchsetzungsfähig** sein, um dich glasklar auf dem egolosen Plan zu halten und **deine Ausreden zur Rede zu stellen**.
- Er muss **liebevoll** wirklich, das Beste für dich wollen.
- Er muss selbst **ambitioniert** sein und es **selbst vormachen**.
- Er sollte ein tiefes Verständnis über Persönlichkeitspsychologie besitzen und **Menschen gut lesen** können.

Was ist nun offen? Deine Fragen wie du das in deinem Leben als nächstes anwendest:

- **Wo starte ich in meiner Situation am besten?**
- **Wie genau baue und tracke ich einen egolosen Plan für mich?**
- **Woher weiß ich, ob ich diesen Weg wirklich will?**
- **Wie sollte mein Commitment für mich genau aussehen?**
- **Was mache ich akut, wenn ich doch unsicher werde und aufschiebe?**
- **Wie genau sieht denn die Unterstützung bei dir aus?**
- **Oh Mann ist das schon wieder so ein 5.000€ Coaching...?**

Mir ist bewusst, dass das hier sehr viel Input war und du noch nicht genau weißt, wie du das Ganze jetzt konkret in deinem Alltag umsetzen sollst.

Ich habe dieses Dokument geschrieben, damit du verstehst, warum du bisher immer wieder aus deiner Spur gefallen bist.

Trotzdem ersetzt ein PDF natürlich keine individuelle Begleitung. Denn dein Business, dein Alltag, deine Muster und dein aktueller Punkt im Leben sind individuell.

Und zum Preis?

Mir ist ja bewusst, dass du noch nicht unendlich viel Geld zur Seite legen kannst, deshalb keine Sorge, es wird dich nicht 5.000€ kosten...

Ganz transparent, liegt das Investment zwischen 1500-3000€. Das kommt auf dein Ziel und die daraus resultierende Dauer der Zusammenarbeit an. Ich mache hier nicht sowas wie „ist immer individuell“ und am Ende ist es eigentlich immer ein fester Preis :D.

Frage dich einfach nur:

Hättest du mehr Kunden, wenn du deinen besten Plan über 1 Jahr durchziehen würdest?

Wäre es dir **1500–3000€ wert**, endlich jemand zu sein, der **seine Pläne zur Neukundengewinnung nachhaltig und langfristig durchzieht?**

Falls grundsätzlich **ja, dann ließ weiter.**

Falls nein, ich wünsche dir dennoch alles Gute.

Ich wünsche dir nämlich, dass du genauso Pläne durchziehen lernst wie:



Mein Kunde Jan Riemann...

Hatte vor der Zusammenarbeit nach erst hohem Selbstvertrauen, **einige Misserfolge, Zweifel** an sich selbst gehabt und damit **nicht durchgezogen**.

Heute zieht er seine Pläne mehr durch als jeder andere den ich kenne und fährt Porsche.

Und manchmal werden aus Kunden auch wahre Freunde.



Meinem Freund & Kunden Mario Blažević...

Hatte vor der Zusammenarbeit ständig mit Zweifeln gerungen, und somit nicht seine Besten Pläne durchgezogen.

Heute zieht er seine Pläne durch und hat gelernt **100% überzeugt vom nächsten Schritt** zu sein.

Und wenn auch du deine Pläne gerne von jetzt an **mehr als 4 Monate** durchziehen lernen willst, dann will ich dir etwas anbieten:

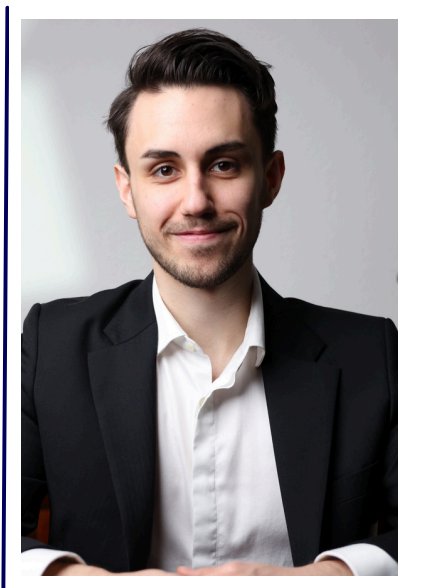
Ich möchte dir anbieten, **1:1 ein maßgeschneidertes Navigationssystem für deine Situation gemeinsam mit mir kostenlos auszuarbeiten.**

In diesem Gespräch bekommst du **ein Navigationssystem exakt** für deine Situation:

- **Aufdecken, was dir für 100% Sicherheit auf deinem Weg fehlt**
- **Deinen ersten egolosen Plan**
- **Die Möglichkeit mir 1:1 deine Fragen zu stellen**

Du kannst dein maßgeschneidertes Navigationssystem nach unserem Termin auch **SELBSTSTÄNDIG** umsetzen.

calendly.com/Davidcjung



[Buche jetzt dein kostenloses Gespräch für dein personalisiertes Navigationssystem, um Pläne länger als 4 Monate am Stück durchzuführen.](#)

Ich freue mich auf das Gespräch mit dir
- Dein David C. Jung