

DER MINDSET PODCAST MIT JULIA LAKAEMPER

TRANSKRIPT FOLGE 3: WAS DU GLAUBEN WILLST



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, das du wirklich leben willst. Ich bin deine Gastgeberin,

zertifizierte Mindset und Business Coach Julia Lakaemper.

Du hörst den Mindset Podcast mit Julia Lakaemper, Folge Drei: Wie du deine Zweifel ausräumt und glaubst, was du willst.

Ich finde, es ist gar nicht so leicht, ein Business aufzubauen. Und zwar einzig und allein aus dem Grund, weil du nicht über die Gedanken und auch die Verhaltensweisen der Personen verfügst, die bereits ein solides Unternehmen aufgebaut haben und führen. Und der Weg dahin ist halt wirklich bereit zu sein, neue Denk- und Verhaltens-Routinen aufzubauen, damit du dich selber als Expertin siehst, damit du dich selber als Unternehmerin siehst und ein profitables und simples Business aufbaust. Und dadurch wirst du Vorbild für viele, die dich beobachten und hoffen,

dass auch für sie eine Veränderung möglich ist, die sie selbst noch nicht geschaffen haben.

Und ich werde dir jetzt in dieser Folge in sechs Schritten erklären und dir Beispiele geben, wie du neue Überzeugungen aufbauen kannst und das mache ich nicht, weil ich glaube, dass du zu blöd bist, sondern weil ich will, dass du direkt loslegen kannst. Und damit auch keine Fragen offen bleiben. Also was wir dafür brauchen, ist grundsätzlich ein finanzielles Ziel für dich für dieses Jahr. Und du kannst ja schauen, wann du diese Folge hörst. Vielleicht hörst du die im September, wenn wir sie veröffentlichen werden und hast das vierte letzte Quartal des Jahres 2022 vor Augen. Vielleicht hörst du sie aber auch im Januar und hast das gesamte neue Jahr vor Augen. Und je nachdem ist es völlig egal, wann du diese Folge hörst. Nimm dir einfach dein finanzielles Jahresziel, vielleicht auch eine Anzahl an Kunden, die du gewinnen möchtest. Und dann teilst du das einfach durch zwölf, ganz simpel, sodass du ein Monats-Ziel hast. Auch wenn du dir natürlich Flexibilität dann im Laufe des Jahres erlauben kannst und sagen kannst, okay, keine Ahnung, im März habe ich mein Ziel nicht erreicht, aber im Mai habe ich es dafür verdreifacht. Ich sehe, ich bin auf dem Weg, mein Ziel zu erreichen.

So, was wir jetzt für diese Übung heute brauchen, ist ein Wochenziel und, sagen wir mal, du möchtest - wieviele sind das - 60 Kunden im Jahr gewinnen. Na, sagen wir mal, du hast ein Paket von 1.000 €, was du verkaufst und du möchtest gerne 60.000 € Umsatz machen. Also möchtest du 60 Mal dein Paket verkaufen und 60 Kundinnen gewinnen. Da können wir sagen, du nimmst dir als Wochenziel, 1 bis 2 Kundinnen pro Woche zu

gewinnen, sodass du im Laufe des Jahres dann nicht bei 52 Kundinnen landest, sondern bei 60. Also sagen wir mal der Einfachheit halber zwei Pakete pro Woche verkauft. So. Und jetzt stellen wir uns mal vor, dass du dieses Ziel hast, weil du mehr Menschen erreichen möchtest mit deiner Arbeit und auch einen bestimmten Umsatz erreichen willst. Und diese Klarheit zu haben, worauf du dich konzentrierst, Woche für Woche, um dann auch zu sehen: Tust du denn wirklich Dinge, die dazu führen, dass Menschen wissen, was du tust, wer du bist, was du kannst und auch wissen, wie sie dich erreichen können, wie sie mit dir arbeiten können.

Es klingt so banal und das waren wirklich die Schritte, die ich lernen durfte in meiner Selbstständigkeit, wo teilweise Menschen, die mit mir arbeiten wollten, auf meiner Website gesucht haben und gesagt haben: "Julia, ich finde den Anmelde-Button für deinen Newsletter nicht" oder "Ähm ich finde den Link für das Kennenlerngespräch mit dir nicht" oder "Ich finde die Beschreibung deines Programms nicht. Kannst du mir da mal was schicken?" Da weiß man ja gar nicht, wie viele Menschen haben sich einfach weggeklickt und gesagt "Nein, ich finde nicht hier, was ich suche, also geh ich woanders hin. Also, die Klarheit zu haben, das ist mein Ziel, was ich erreichen möchte, und biete ich denn überhaupt auch einen simplen, klaren und deutlichen Weg, wie die Menschen, für die ich das anbiete, auch zu mir finden? Ein ganz, ganz wichtiger Punkt.

Also, wenn du vielleicht auch bei der Zahl, die ich eben genannt habe - Sagen wir mal, du hast jetzt gerade dein Business gestartet oder bist du in den ersten Monaten, vielleicht im ersten Jahr, im zweiten Jahr und denkst so "Ooh, 60 Kunden, wie soll ich das denn schaffen? Ich habe gerade mal acht gehabt im letzten Jahr und 4.000 € verdient." Erlaub dir einfach

mal, dass das geht. Erlaub dir mal auch all die Zweifel und Sorgen und Bedenken, die dein Gehirn hat, hochzuspülen. Da kümmern wir uns nächsten Schritt oder im übernächsten Schritt ehrlich gesagt darum. Aber lass dieses Ziel erst mal einfach auf dich wirken und definiere es für dich so, dass jemand, der dich nicht wirklich kennt und sagen wir mal den Zettel, auf den du das gerade aufschreibst oder die Datei, in der du das gerade speicherst, findet und genau weiß, ganz genau sehen kann, ob du dieses Ziel erreicht hast oder nicht. Du kannst dir das auch vorstellen, wie etwas, was ein Richter beurteilen könnte. Ziel war: 60.000 € im Jahr mit Angebot X verdient - Sind diese 60.000 € als Einkommen auf deinem Konto eingegangen? Das könnten wir ganz faktisch nachweisen. Wir könnten das messen. Das ist spezifisch. Und wir haben auch einen zeitlichen Rahmen vorgegeben. Das ist ganz wichtig, sodass du halt wirklich erkennst, was du erreichen möchtest, sodass du Woche für Woche schauen kannst: Habe ich etwas dafür getan, dass 1 bis 2 Kundinnen zu mir kommen und sich entscheiden können, ob sie mit mir arbeiten möchten oder nicht? Oder habe ich nichts dafür getan? Habe ich nicht mit neuen Menschen gesprochen? Habe ich nicht über meine Arbeit gesprochen und ihnen gesagt, was ich tue und wie ich ihnen helfen kann?

Es geht jetzt nicht darum, dass du Direktnachrichten schreibst oder Leute auf der Straße anhältst und Menschen auf den Nerv gehst, sondern dass du dir - Also einerseits deine Community aufbaust und die Menschen, die proaktiv zu dir kommen und sagen "Hey, ich finde das spannend, was du zu erzählen hast", dass du denen einen Weg gibst, da im Prinzip deine Community aufbaust. Und dann aber auch andere Reichweiten aufbaust. Du wirst auch hier auf dem Podcast, wirst du Kundinnen von mir hören,

die, die mit mir gearbeitet haben und denen ich auch eine Plattform hier bieten möchte. Ich möchte einerseits, dass Sie gerne Ihre Erfahrungen teilen und auch Ihre Ergebnisse teilen, die die Arbeit mit mir Ihnen gebracht hat. Aber ich möchte Ihnen auch eine Plattform bieten. So, dass du, wenn du dich, wenn du dich für ihre Arbeit interessierst, auch Lust hast, mit ihnen arbeiten zu können oder auch die Möglichkeit hast und weißt, dass es dieses Angebot gibt, dass es diese Person, diese Expertin gibt und du auch verstehst, wie du mit ihnen in Kontakt treten kannst. Das ist auch für deine Kunden total wichtig. Also: 1 bis 2 Kunden pro Woche, 60 Kunden im Jahr bei einem Paket von 1.000 €, das war jetzt mal ganz simpel. Das ist dein Ziel. Und wenn du möchtest, wenn du es noch nicht aufgeschrieben hast, halte den Podcast hier kurz an und schreib dir jetzt dein Ziel für die nächste Woche auf.

Schritt Nummer zwei: Schreib jetzt fünf Gedanken auf, wenn du dir vorstellst, dass du dieses Ziel bereits erreicht hast. Das heißt, wir spulen jetzt in die Zukunft, wir spulen ans Ende des Jahres oder ans Ende des Zeitraums, den du für dich definiert hast. Du denkst dich in die Zukunft hinein und lernst, wie es sich anfühlt, am Ziel zu sein. Und gehe auch davon aus, dass der Weg dahin nicht immer leicht und bequem ist. Dein Gehirn wird sich dagegen wehren wollen. Dein Gehirn wird diesen Weg nicht gehen wollen und würde sich das alles nur rosarot und super euphorisch vorstellen. Aber, stell dir vor, dass du auch Herausforderungen meistert auf dem Weg dahin. Und auch weil du diese Herausforderung meistert, dass du dir dann vorstellst: Wie denke ich dann über mich? Bin ich dann stolz auf mich? Bin ich wirklich...Sehe ich,

wie viel Kraft es hatte, entschlossen zu sein, zum Beispiel statt inspiriert oder motiviert zu sein. Ich will dich nicht davon abhalten, motiviert oder inspiriert zu sein, aber es sind nicht die kraftvollsten Gefühle, um Ziele zu erreichen. Ich finde zum Beispiel Entschlossenheit viel, viel cooler. Das bringt wirklich was.

Also, Schritt Nummer zwei ist: Du springst in die Zukunft und du schreibst fünf Gedanken auf, die du denkst, wenn du dieses Ziel erreicht hast, was denkst du dann? Wovon bist du überzeugt? Wie fühlst du dich? Und du brauchst erstmal nicht zu wissen, wie du die Sekunden genau gewinnst. Dein Gehirn wird dir wahrscheinlich sagen "Ja, das ist ja jetzt ganz schön, Julia, dass du hier diese tolle Übung mit mir machst. Aber wie soll das denn gehen? Ich weiß nicht, wie ich dahinkomme." Schieb das jetzt einfach mal zur Seite. Es geht nicht darum, wie du dahin kommst, das machen wir unterwegs. Sondern es geht darum, dass du dir jetzt erst mal gedanklich erlaubst, dass du dahin kommst, dass du das schaffen wirst und eine Idee davon bekommst, wie du dir vorstellst, wie es wäre, dieses Ziel zu erreichen. Und wenn es dir schwer fällt, in die Zukunft zu denken, kannst du dir mal vorstellen, wie es wäre, einen Welpen zu bekommen. Ich mag Hunde zum Beispiel total gerne. Ich habe gerade keine Hunde, aber stell dir mal vor, du bekommst so einen kleinen knuddeligen Welpen und der ist jetzt bei dir zu Hause. Wo stellst du dir vor, dass der Hund schläft? Wie verändern sich diese Tage dadurch, dass du diesen Familienzuwachs bekommen hast? Was machst du genau wie vorher und was machst du anders? Gehst du jetzt öfter raus, gehst du öfter spazieren? Kaufst du in anderen Läden ein? Unterhältst du dich mit anderen Menschen? Liest du andere Bücher? Hörst du andere Podcasts?

Wenn du dir all das vorstellen kannst, dann kannst du dir auch dein Business vorstellen und wie du an deinem Arbeitsplatz sitzt, wie sich deine Tage verändern durch deine Selbstständigkeit, was du weiterhin so machst wie jetzt und was du anders machen wirst. Mit welchen Menschen du in Kontakt bist, welche Bücher du liest, welche Podcasts du hörst, wie oft du auf Veranstaltungen gehst, auf der Bühne stehst, wo du einkaufst. All das, all das wird sich auch durch deine Selbstständigkeit verändern.

Also: Die Idee ist, dass du in deinem Kopf dieses Szenario erschaffst, wie dein Leben und deine Arbeit mit diesen neuen Kunden aussehen wird. Und denk dran, es ist schon geschafft. Du stellst dir jetzt gerade nicht die Frage, ob du es schaffst. Du hast es schon gemacht. Es ist passiert. Diese Kundinnen sind deine Kundinnen geworden. Sie haben dir das Geld überwiesen. Sie haben die Arbeit mit dir gehabt. Sie sind zufrieden. Ergebnisse kreierte. Und diese Zeitreise in die Zukunft erlaubt dir, Gedanken aufzuschreiben, schon jetzt, mit dem Blick zurück, das heißt, von dem Punkt, wo du jetzt stehst, oder von dem Punkt, wo du in der Zukunft stehen wirst, hin zu der Position, wo du gerade stehst.

Und, wenn dir das schwer fällt, nimm dir ruhig ein bisschen Zeit dafür. Das ist halt etwas, wenn du dich vielleicht noch nicht so viel mit Coaching oder Persönlichkeitsentwicklung auseinandergesetzt hast, sind das erstmal Übungen, wo dein Gehirn denkt "Ach, wirklich? Kann ich nicht. Weiß nicht. Mir fällt nichts ein." Gehirne sind oft wie so ätzende, gelangweilte, störrische Teenager. Nichts gegen Teenager, aber erlaub dir, dass dein Gehirn sich wehrt. Und erlaub dir, dran zu bleiben. Erlaub dir weiter...dass dein Gehirn Antworten finden wird auf deine Frage. Und damit es dir etwas leichter fällt, geb ich dir jetzt mal ein paar Gedanken

als Inspiration mit. Vielleicht ist ja der eine oder andere Gedanke dabei, der dir gefällt.

Also: Es gibt unzählige Kundinnen, die brauchen, was ich anbiete. Das hier ist das Leben und die Arbeit, die ich mir immer gewünscht habe. Und jetzt lebe ich es. Das ist erst der Anfang. Ich bin total stolz auf mich. Ich bin super zufrieden mit diesem Jahr. Ich finde immer eine Lösung. Ich bin bereit, Fehler zu machen. Und auch wenn ich Fehler mache, erreiche ich meine Ziele. Vielleicht auch gerade weil ich Fehler mache, erreiche ich meine Ziele. Es hat sich gelohnt, auch unangenehme Gefühle zuzulassen. Ich kann ohne Hektik und Stress meine Ziele erreichen. Und mein Lieblingsgedanke: Es funktioniert. Also schreib dir diese fünf oder mehr unterstützenden Gedanken aus der Zukunft auf. The more the merrier. Also halt dich da nicht zurück. Aber ich weiß, dass es vielen nicht so leicht fällt. Wenn du möchtest, halt auch jetzt den Podcast nochmal an und schreib dir deine fünf unterstützenden Gedanken aus der Zukunft auf.

Schritt Nummer Drei: Jetzt darf dein Gehirn lospoltern und alle Zweifel und Einwände, die dein Gehirn heute hat, die dagegen sprechen, dass du dein Ziel erreichst und dass du diese Woche 1 bis 2 neue Kundinnen gewinnst - Jetzt darf es loslegen. Und hier geben wir deinem Gehirn aber mal nicht so viel Platz. Also schreib mal nur drei Einwände oder Zweifel auf. Du bist jetzt wieder zurück in der Gegenwart, du bist jetzt wieder da, wo du jetzt stehst. Und deine Zweifel sind Wegweiser auch für dein Wachstum. Und dein Gehirn wird mit Sicherheit Einwände haben.

Es könnte zum Beispiel sein "Ich weiß nicht wie. Wie soll das denn gehen? Julia schafft das vielleicht, oder diese speziellen Kundinnen von Julia schaffen das vielleicht. Aber das ist nichts für mich. Ich kann das nicht." Aber erlaube dir, zwei, drei Einwände zuzulassen, damit du dann aufräumen kannst. Genau wie du zu Hause oder auch in deinem Posteingang aufräumen kannst, kannst du auch in deinem Kopf aufräumen und entscheiden, welche Gedanken gehen und welche bleiben. Also hier habe ich noch mal ein paar Zweifel für dich, falls dir das schwerfällt. Ich glaube, den meisten von euch wird es sehr leicht fallen, die Einwände und Zweifel aufzuschreiben. Aber wir wissen ja nie. Also: "Ich habe noch nie so viel Geld in einem Monat verdient." Oder, falls du auch nur den Preis anpasst oder was auch immer: "Niemand wird so viel Geld für mein Angebot zahlen. Meine Email-Liste ist zu klein. Ich bin noch nicht so weit. Die Leute haben kein Geld." Oder auch: "Meine Kunden sind nicht bereit, so viel Geld für meine Arbeit zu zahlen. Es gibt doch schon alles. Es gibt andere, die besser sind, als ich. Meine Preise sind zu hoch. Ich muss mehr arbeiten, um mehr Geld zu verdienen. Das Ziel ist zu hoch, das ist unerreichbar. Das ist unrealistisch. Für mich ist es nicht so leicht, weil..." Und dann kannst du einfügen, was du für Einwände hast: Weil du Kinder hast, weil du keine Kinder hast, weil du Single bist, weil du in einer Partnerschaft bist, weil du alt bist, weil du jung bist, weil du dick bist, weil du dünn bist, weil du arm bist, weil du reich bist, weil du gesund bist, nicht gesund, was auch immer. Lass deinem Gehirn da freien Lauf. Oder auch sowas wie: "Meine Website ist nicht professionell genug" oder "Ich habe noch keinen Newsletter, ich habe keinen Podcast." Was auch immer. Was dein Gehirn dir da vorschlägt, das ist mit großer Wahrscheinlichkeit nicht wahr.

Schritt Nummer Vier: Ich wiederhole noch mal kurz: Schritt eins war, dein Wochen-Ziel aufzuschreiben: Du hast erst ein Jahresziel definiert, das auf einen Monat runtergebrochen, also durch zwölf geteilt, wenn es ein Umsatzziel war oder auch eine Anzahl an Kunden, und dann ein Wochen-Ziel definiert.

Schritt Nummer Zwei war, die fünf oder mehr Gedanken aufzuschreiben, die du denkst, wenn du dieses Ziel wirklich erreicht hast, dieses Ergebnis wirklich geschaffen hast.

Schritt Nummer drei war, drei Einwände oder Zweifel deines Gehirns aufzuschreiben, die dagegen sprechen, dass du diese Woche dein Ziel erreichst.

Und jetzt ist der Schritt Nummer Vier, neue Antworten auf diese Einwände und Zweifel zu finden. Also, wenn wir zum Beispiel den Gedanken nehmen, "Ich habe noch nie so viel Geld in einem Monat verdient", könntest du zum Beispiel dann eine neue Antwort formulieren wie "Stimmt, so viel habe ich vorher noch nicht erreicht. Ich weiß, dass es möglich ist, diese Umsätze zu erreichen. Andere schaffen das auch. Ich habe schon so viel gemacht, was ich vorher noch nie umgesetzt habe. Und diesen Schritt kann ich jetzt auch lernen. Wenn es wirklich stimmt, dass ich meinen Wohlstand im Kopf erschaffe, dann will ich daran glauben und es ausprobieren." Nehmen wir mal an du hast ein Coaching- oder Beratungs-Business, dann kannst du sagen "Es gibt so viele Menschen, die in Coaching und Beratung investieren. Es gibt so viele Menschen, die genau die Probleme haben, bei denen ich helfen kann.

Ganz ehrlich, ich weiß noch nicht genau, wie ich es schaffen werde, diese Umsätze zu erzielen, aber ich entscheide mich, dass es möglich ist. Meine Arbeit wird gebraucht, meine Arbeit macht Sinn. Es ist wichtig, was ich tue, und ich bin gut darin. Es ist zum Beispiel absolut möglich, dass ich allein heute 1 bis 2 neue Kundinnen gewinne. Es gibt keinen Mangel an Nachfrage, es gibt keinen Mangel an potenziellen Kundinnen. Ich werde unterwegs herausfinden, wie mich diese Menschen finden. Ich werde ihnen zeigen, wie sie mit mir zusammenarbeiten können. Ich werde ihnen die Ergebnisse zeigen, die sie mit der Arbeit mit mir erzielen können. Und es kann sogar richtig Spaß machen zu lernen, wie das geht."

Das wäre eine lange mögliche Antwort darauf, die mir eingefallen ist. Schau für dich jetzt: Was möchtest du untersuchen? Was waren deine zwei, drei Einwände oder Zweifel? Und wie möchtest du deinem Gehirn darauf antworten? Wie möchtest du es umlenken? So dass du erkennst, dass es sehr wohl möglich ist, dein Ziel zu erreichen.

Und Schritt Nummer Fünf: Da muss ich gestehen, die Übung fand ich immer so ein bisschen albern, aber es ist total kraftvoll. Also auch falls du da unmittelbar nicht so richtig Bock drauf hast, würde ich sagen, versuch's doch trotzdem mal zwei, drei Sätze zu schreiben. Also jetzt geht es darum, einen kurzen Pep Talk zu schreiben, also einen unterstützenden Text, den du an dich selber richtest.

Wir springen jetzt wieder in die Zukunft, das heißt, du hast schon dein Ziel erreicht und du erklärst der Person, die du heute bist, also deinem jetzigen Ich, warum du an sie glaubst, welche Botschaften du ihr

vermitteln möchtest. Also stell dir vor, du hast dein Ziel erreicht. Und jetzt entscheide dich, was du dir in der Gegenwart mitgeben möchtest.

Unsere Gehirne brauchen Trost. Sie sehnen sich nach der Gewissheit, dass wir überleben werden. Dass es, dass du dich in Sicherheit wiegst. Dass es dich in drei Wochen, drei Monaten, drei Jahren noch gibt. Auch wenn du jetzt so verrückte neue Sachen ausprobierst und dir große Ziele setzt. Und wir geben unserem Gehirn diesen Trost selten, weil es 'realistischer' ist, in Anführungsstrichen, sich auf die Vergangenheit zu konzentrieren. Aber unser größtes Potenzial liegt tatsächlich in der Zukunft, die wir uns jetzt schon bildlich vorstellen und fühlen können. Also geh in deinem Pep Talk am besten ganz konkret auf das Ziel ein, was du dir vorgenommen hast.

Und hier habe ich dir auch ein Beispiel mitgebracht, einfach nur als Inspiration. Du kannst das komplett anders schreiben. Aber wer weiß? Also: "Ich bin so stolz auf dich. Du machst die Arbeit, die die meisten Menschen nicht tun. Du wachst über dich hinaus und lernst dazu. Du wirst buchstäblich jede Woche zu einer neuen Version von dir selbst. Du traust dich, Aufgaben umzusetzen, die du vor einer Weile noch nie gemacht hast. Das ist großartig. Und mach einfach weiter. Ich glaube an dich. Glaub daran, dass das, was du dir wünschst, auch für dich möglich ist. Und dass du das verdienst. Gib nicht auf, auch wenn es schwierig wird. Schau nur zurück, um aus der Vergangenheit zu lernen und es in der Gegenwart leichter und besser zu machen. Ja. Es ist großartig hier. Du wirst stolz sein, hier anzukommen. Und genieße den Weg hierher. Sei offen. Probiere viel aus. Erlaube dir, Fehler zu machen und schau genau

hin, was funktioniert." Das nur als Inspiration. Also, schreib jetzt deinen Pep Talk von deinem zukünftigen Ich an dein aktuelles Ich.

Und dann, im sechsten und letzten Schritt, werden wir ganz konkret, ganz praktisch. Also, schreib mal jetzt auf: Was sind die nächsten Schritte, die du heute tun kannst und die du in der nächsten Woche umsetzen kannst, um dein Ziel zu erreichen? Du hast ja jetzt neue Überzeugungen im Gepäck. Du hast dich in die zukünftige Person, ein zukünftiges Selbst hineinversetzt. Du hast eine bessere Vorstellung davon, was es braucht, um dahin zu kommen. Also. Es ist wichtig, wie du dich fühlst, während du dich in deinem Business entwickelst. Und dann schau mal, was wirst du heute tun und nächste Woche umsetzen, um dein Ziel zu erreichen? Was hast du bisher vermieden? Wo kannst du auf Veranstaltungen gehen, auf Netzwerktreffen gehen, dich anderen vorstellen, dich für Podcast Interviews präsentieren? Wie kannst du deiner Community, deinen Fans, Followern und, wenn du einen Newsletter hast, den Lesern deines Newsletters, mehr Mehrwert bieten? Bist du wirklich im Kontakt, auch im gedanklichen Kontakt mit deinen Kunden oder bist du mehr bei dir?

Schau mal, aus welcher Energie heraus du dein Marketing machst, mit welcher Energie du in deine Verkaufsgespräche gehst. Denkst du da eher an dich oder denkst du eher an den Vorteil deiner Kundinnen? Das sind wichtige, wichtige Dinge, die du beachten darfst, um dann zu schauen: Okay, wie möchte ich denken? Wie möchte ich mich fühlen? Was setze ich denn jetzt ganz konkret auf? Und nimm dir auch nicht zu viel vor. Also versuche jetzt nicht in einer Woche all das auszugleichen, was du in den

letzten sechs Monaten nicht gemacht hast. Auch das größte Ziel erreichst du, indem du jeden Tag einen kleinen Schritt darauf zugehst. Slow and steady wins the race. Wie gesagt, du musst nicht mega schnell sein. Die Kontinuität. Das Dranbleiben. Ist noch viel wichtiger und natürlich auch die Qualität dessen, was du tust, dass du schaust, wie ist die Qualität meiner Gedanken? Wie ist die Qualität meiner Gefühle? Und wie sehr bin ich wirklich im Service für meine Kunden? Natürlich willst du auch für dich etwas erreichen und das ist völlig okay. Meiner Meinung nach sollte das aber nicht im Vordergrund stehen. Das ist der angenehme Nebeneffekt, dass du leichter Geld verdienst, weil du deinen potenziellen Kundinnen das bietest, was sie wirklich brauchen und was sie sich wünschen.

Also, ich hoffe, dass dir diese fünf Schritte sehr dabei helfen werden, neue Überzeugungen aufzubauen. Ich werde dir nochmal die vier, die fünf Schritte hier - Ne, es sind ja sechs Schritte. Okay. Also, ich freue mich, wenn dir diese sechs Schritte dabei helfen, deinen Weg anders zu gestalten und neue Überzeugungen aufzubauen, sodass du wirklich ganz bewusst und aktiv definierst, was du glauben willst.

Und ich wiederhole die Schritte jetzt nochmal für dich:

Also schreib dir das Ziel auf, auf das du dich diese Woche konzentrierst.

Schreib dann fünf oder mehr Gedanken, auf die du denkst, wenn du dieses Ziel erschaffen hast, erreicht hast und dieses Ergebnis erreicht hast.

Schritt Nummer Drei: Welche drei Einwände oder Zweifel hat dein Gehirn heute, die dagegen sprechen, dass du dieses Ziel diese Woche erreichst?

Schritt Nummer Vier: Finde neue Antworten für diese Einwände und Zweifel.

Schritt Nummer Fünf: Schreibe einen kurzen unterstützenden Pep Talk, ein paar motivierende Zeilen an dein jetziges Selbst von einem zukünftigen Selbst aus.

Und Schritt Nummer Sechs: Was ist der nächste Schritt? Was kannst du heute tun und auch in der nächsten Woche umsetzen, um dein Ziel zu erreichen? Und zwar mit deinen neuen Überzeugungen im Gepäck.

Also, viel Spaß dabei. Viel Erfolg!

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.