

## DER MINDSET PODCAST MIT JULIA LAKAEMPER

TRANSKRIPT FOLGE 23:

SIMPEL IST EINFACHER -

MIT FRANZISKA VON DER OSTEN, JULIA SCHÖNLEITER, KRISTIN  
NEBEL UND MIRIAM KAHLE



*Du hörst den Mindset Podcast mit Julia Lakaemper - Folge 23.*

*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.*

*Julia: Herzlich willkommen zum Mindset Podcast. Ich habe hier vier großartige Frauen zu Gast, die alle Teilnehmerinnen der Money Flow Academy waren. Zu unterschiedlichen Zeiten, auch in unterschiedlichen Gruppen. Und sie werden heute von ihrer Zeit vor und in und nach der Money Flow Academy berichten und von ihrem Business berichten. Ich begrüße ganz, ganz herzlich Miriam Kahle, Julia Schönleiter, Kristin*

*Nebel und Franziska. Gott, jetzt hast du mir, machst du es mir echt schwer heute. Von. Von der Osten.*

*Franziska v.O.: Genau.*

*Julia: Das ist okay, das sage ich noch mal Und Franziska von der Osten. Super. Herzlich willkommen. Schön, dass ihr da seid. Ich freue mich riesig, euch zu sehen, wieder zu sehen und würde jetzt mal bitten, dass ihr euch kurz vorstellt und auch beschreibt, was ihr anbietet, mit wem ihr arbeitet. Ja, super. Franziska. Magst du mal loslegen?*

*Franziska v.O.: Ja, total gerne. Ich bin Franziska von der Osten. Ich bin ganzheitliche Ernährungsberaterin und Mentalcoach. Und ich arbeite mit chronisch kranken Frauen zusammen, die ihre Gesundheit wieder selbst in die Hand nehmen wollen. Und dabei folge ich dem Motto: Immun mit System. Und das liegt mir wirklich auch sehr am Herzen, denn ich kann dadurch ganz tollen Frauen auf ihrem Weg zu ihrer neuen Lebensenergie und auch zu ihrer Wohlfühlgesundheit begleiten. Und das liegt mir so am Herzen, weil ich selbst durch eine ganz, ganz konsequente Lebensstiländerung meine chronische Erkrankung in den Griff bekommen habe und jetzt ein wirklich völlig beschwerdefreies und so lebenswertes Leben führe. Und es einfach liebe.*

*Julia: Voll gut. Ja. Sehr schön. Danke dir, Franziska. Schön, dass du da bist. Kristin, magst du weitermachen?*

*Kristin N.: Ja. Mein Name ist Kristin Nebel. Ich bin im Digitalmarketing unterwegs und unterstütze Soloselbstständige und kleine mittelständische Unternehmen dabei, sich eben im Digitalen aufzustellen, sichtbar zu machen. Und mir ist es besonders wichtig, dass jeder da seinen eigenen Weg findet, also sich nicht an irgendwelchen Kennzahlen festhängt und irgendwelche Leitstatistiken etc. pp. Sondern wirklich maßgeschneidert für das jeweilige Unternehmen.*

*Julia: Super, ja, sehr, sehr wichtig. Und ich glaube auch so hilfreich, nicht einfach nur zu sagen okay, wir brauchen jetzt Tiktok und dann loszulegen, sondern sich wirklich richtig Gedanken zu machen. Super. Vielen Dank, Kristin. Julia. Machst du weiter?*

*Julia S.: Ja. Hallo. Julia Schönleiter. Ich biete transformatives Gesangs- und Stimmcoaching an. Ich bringe Frauen in ihre eigene Stimme ab von Wertungsgedanken und Leistungsgedanken. Das ist ja immer ganz schnell mit Singen, mit dem eigenen Singen, mit der eigenen Stimme schnell verbunden. Und die Stimme ist einfach ein fantastisches Medium, um da in die an die inneren Blockaden, die sich in körperlichen Spannungen einfach zeigen, von der gesanglichen durch das Singende einfach heranzukommen und in einen Fluss zu kommen und einfach auch einen in*

*ein flexibler, flexibleren und offeneren Selbsta Ausdruck. Auch wirklich im eigenen Leben, im Alltag. Und ich mache das eben als Einzelcoaching in im Paket mit einem Sing Retreat und ich komme halt selber von auch von der professionellen Seite als ausgebildete Sängerin und mit verschiedenen Ausbildungen dahingehend, aber dann auf der anderen Seite eben das rund machen, das Paket, wo ich dann eben das heilsame Singen mit rein nehme, das Psychoresonanz-Training und die Stimme auf einmal diesen Rundumschlag, diese Zentrifugalkraft bekommt. Wenn man sich einmal damit beschäftigt, dann passieren da ganz, ganz erstaunliche Dinge.*

*Julia: Super. Ich habe erst kürzlich gelernt, dass Singen und Summen auch wirklich positiv auf das Nervensystem wirken und den den Vagusnerv stimulieren. Ja, ja.*

*Julia S.: Das ist. Das ist der Hammer, was da einfach nein dann, wenn man sich damit beschäftigt ist. Also die Selbsterfahrung ist ja das eine. Es kann ja jeder sofort einfach im Ton summen und man muss ja überhaupt null dafür eine Ausbildung gehabt haben. Aber wenn man es erst mal macht und er selbst hinspürt, wie es einem gut tut, und wenn man dann hört und liest, was da tatsächlich alles im Körper geschieht, dann macht es einfach Sinn, Singen wirklich nicht nur in Kindergärten oder in Chöre zu verdrängen und auch nicht nur im Radio und so, sondern eben in seinen eigenen Alltag wieder zurückzuholen.*

*Julia: Cool. Superspannend. Danke schön, was, so ein toller, bunter Mix hier. Großartig, Miriam, Jetzt geht's in die Bewegung.*

*Miriam K.: Ja, ich bin Miriam Kahle. Und ich arbeite zum einen sportpsychologisch mit Vereinen, aber auch Einzelpersonen zusammen, die einfach meine Unterstützung brauchen in Bezug auf die Leistungsverbesserung zum einen. Und zum anderen arbeite ich im eins zu eins Coaching offline sowie auch online. Und zwar rund um die sportlichen und meine sportlichen Ziele. Also. Das heißt, es geht bei mir um Ernährung, natürlich aber auch um personalisierte Trainingspläne und natürlich das Mindset, was bei mir auch total wichtig ist, also das Sport Mindset, wenn man das so sagen kann. Und diese drei Faktoren, ja, kombiniere ich in meinem Programm und kann da einfach aus meiner Expertise sprechen, weil ich selber sehr viel sportlich unterwegs bin, aktuell aber auch schon damals im Sprint Bereich auf Leistungs, also auf auf einem höheren Niveau, sage ich mal gesportet habe. Und genau deswegen kann ich da ja als Expertin auftreten und unterstütze sehr gerne alle, die auch sportliche Ziele haben und vielleicht die auch noch nicht erreicht haben.*

*Julia: Ja, ja, absolut total spannend. Und letztlich haben ja all eure Themen auch was mit Mindset Arbeit zu tun. Also Franziska, bei dir ja auch mit dem liebevollen, fürsorglichen Teil wie wie kann ich mir wirklich gut tun und wie, wie halte ich auch für möglich gesund zu werden, was ich vielleicht vorher nicht für möglich gehalten habe?*

*Kristin, bei dir ist es wahrscheinlich viel. Auch die Sichtbarkeit dieses  
Wie mache ich mich sichtbar, wie kann ich das auf eine authentische Art  
und Weise machen, ohne dass ich mich verbiege oder tue von dem ich  
glaube, dass ich es machen soll. Ich will es eigentlich gar nicht im  
Marketing. Ja, ja und genau. Und Sport und Singen natürlich genauso.  
Ich finde, mit Singen habe ich persönlich jetzt nicht so viel Erfahrung,  
aber ich finde das super. Ich summe ganz viel, muss ich feststellen. Für  
mich jetzt wirklich da drauf geachtet. Total cool, aber finde es total  
schön. Und auch da ist es ist ja auch dieses sich Raum nehmen und laut  
sein dürfen und schöner Ausdruck schaffen.*

*Julia S.: Mega. Genau.*

*Julia: Ja, total wichtig, weil das geht ja nicht ohne unterstützende  
Gedanken. Und beim Sport ist es ja auch, wenn ich was nicht für möglich  
halte, dass ich was kann oder dass der Körper stärker ist, als ich das  
vermute. Das Gehirn steigt ja vorher aus und sagt schon ich kann nicht  
mehr. Und der Körper kann ja meistens noch.*

*Miriam K.: Ja auch sich zu motivieren. Also ganz viele haben ja immer  
das Problem, dass sie keine Lust auf Sport haben. Ist bei mir teilweise  
genauso. Also das habe ich auch. Aber dann trotzdem das Langzeitziel zu  
sehen oder den Effekt und das Gefühl danach vor allem, das ist ja immer  
das, wo alle sagen also man, ich glaube, man hat noch nie gesagt, ich*

*habe es nie bereut, zum Sport zu gehen. Das habe ich noch nie im Leben gehört. Aber trotzdem hat keiner Lust dahin zu gehen, weil es natürlich auch eine Anstrengung ist. Und ja. Da einfach dran zu arbeiten.*

*Julia: Ja, ja. Was? Was würdet ihr denn sagen? Wie hat sich euer Mindset verändert? Jetzt auch durch den durch die Arbeit und durch das Kennenlernen? Ähm, in der Money Flow Academy. Also ihr habt ja unterschiedliche Techniken gelernt, wie ihr überhaupt Mindset Arbeit leisten könnt. Ähm, wo habt ihr eine Veränderung bemerkt?*

*Julia S.: Also ich habe die Veränderungen da. Ich habe überlegt, ähm, für mich hat es so eine Lücke geschlossen, diese diese Mindsetarbeit, wie wir das jetzt bei dir eben gelernt und erfahren haben, weil ich habe vorher mich schon sehr viel ausgebildet im Online Marketing und wie kann ich mein Business mit mit meinen Inhalten wirklich zu einem Business machen und habe ganz viel Wissen angesammelt Und trotzdem habe ich keinen Erfolg damit gehabt oder immer nur sehr sehr stückweise. Also und da, wo war das, wo ist das Missing Link? Und das habe ich jetzt gefunden. Es ist wirklich einfach nur das, was hier drin war, wie ich darüber gedacht habe. Also es ist wirklich die überhaupt. Und ich habe zum Ersten Mal wirklich das Gefühl, dass ich Gedanken wirklich als Gedanken wahrnehme, also viel schneller definieren kann als es ist. Nur ein Gedanke. Was wir auch immer wieder gesagt, das ist nur ein Gedanke und ich habe die Wahl und die Möglichkeit, mit diesem Gedanken zu arbeiten und dann fand ich das einfach wirklich extremst hilfreich. Und*

*dann habe ich mich halt hingesezt und habe gesagt okay, dieser Gedanke ist überhaupt nicht hilfreich. Ich bearbeite ihn jetzt nach Plan. Und und und. Danach war auf einmal stand einfach kein Stein mehr auf dem anderen. Ja und es war irgendwie offene Sicht auf alles, was ich weiß, kann ich jetzt auch wirklich anwenden. Und ja.*

*Julia: Ja und dann bist du auch anders in die Umsetzung gegangen.*

*Julia S.: Ja, sehr viel, sehr viel fokussierter. Also ist das andere Ding was. Was mir sehr geholfen hat, war eben dieses, dieses Vereinfachen meines, meines, meines Angebots. Und da war ja auch schon die Herausforderung. Vorher habe ich immer alles sehr vorsichtig und sehr klein gehalten und niemandem auf die Füße treten, niemanden überfordern mit dem, was ich eigentlich an tiefen Impact mitbringe. Und jetzt denke ich also nee, das ist vor allen Dingen, weil ich ja auch sofort zu meiner eigenen Verwunderung funktioniert hat. Dann habe ich auf einmal zwei meiner besten Angebote kombiniert und als Paket angeboten und auf einmal habe ich innerhalb von einem Monat im ersten Monat der Money Flow Academy halt meine meine Investition wieder draußen gehabt.*

*Julia: Ja, super.*

*Julia S.: Und ich so okay, es funktioniert.*

*Julia: Super. Das ist total schön, weil das will ich jetzt auch noch stärker jetzt in den nächsten Runden machen, dass ich sage, nehmt euch das vor. Das Ziel, innerhalb von 30 Tagen die Investitionen zurückzuverdienen und da dann auch Beispiele zu zeigen, wie es gehen kann. Und es ist auch überhaupt nicht schlimm, wenn es länger dauert, aber einfach mit der Intention reinzugehen. Ich halte das jetzt einfach mal für möglich. Ich mache einen Plan, wie es gehen kann und wir haben meistens geht's halt, indem ich Dinge vereinfache und vor allem von meinen Gedanken aus verändere. Super spannend.*

*Julia S.: Ja, danke, Julia.*

*Franziska v.O.: Ich fand es auch sehr spannend, den eigenen Gedanken mal zuzuhören. Ich meine wieviel machen wir dann auf Autopilot. Und den meisten Sätzen in meinem Kopfschenke ich schon gar keine Beachtung mehr. Die steuern ein. Ja, irgendwie.*

*Julia: Ja.*

*Franziska v.O.: Ich habe für mich festgestellt, dass es das ist. Ein bisschen wie in einem dunklen Keller stehen. Ich magister das selber nicht, in den Keller zu gehen. Was macht man da? Man macht Licht, damit man eben sieht, was man da tut. Und irgendwie war die Money Flow Academy für mich, wieso der Raum, wo dann das Licht angeht und manchmal gerade auch durch diese Gemeinschaft, wo dann auch noch ganz viele Kerzen. Es ist ja nicht nur, dass wir einfach mal aufdecken, was ist denn da eigentlich alle so los, sondern es sind ja so viele, wo du merkst, okay, du bist einfach nicht alleine. Hier sind ganz, ganz viele, die mit dir in diesem Raum stehen und dann leuchten sie alle. Ich fand es unglaublich schön und dann war es für mich auch toll. Du sagst es immer die Energie hochhalten und den Fokus auf das Ziel richten. Das war dann gar nicht mehr so schwer. Was ich am Anfang so unendlich schwer anfühlte, konnte dann auch ganz leicht werden. Und das nur durch durch Zuhören, durch Aufdecken. Und dann auch einfach mal die Frage stellen Muss dieser Gedanke denn jetzt wirklich so sein? Muss ich da so glauben? Oder geht es nicht vielleicht doch ganz anders?*

*Julia: Ja, ja, voll schön, super, danke.*

*Miriam K.: Ja.*

*Julia: Also, Miriam, magst du weitermachen?*

*Miriam K.: Also, bei mir ist es vor allem. Ja, wie du immer sagst, weniger arbeiten und mehr Geld verdienen. Bei mir war es gar nicht so unbedingt jetzt im ersten Schritt das Ziel, viel mehr, also viel mehr zu verdienen, sondern auch vor allem die Arbeitszeit zu minimieren. Weil ich sehr viel gearbeitet habe, auch teilweise in der Corona Zeit noch da einen Job gemacht habe, da einen Job, also mich total überfordert habe und jetzt habe ich es geschafft, dass ich von der Arbeitszeit runtergegangen bin, aber trotzdem ja das gleiche verdiene oder sogar vielleicht noch ein bisschen mehr sogar. Also das ist natürlich für mich auch ein richtig toller Gewinn.*

*Julia: Ja.*

*Miriam K.: Das Ja zu halbieren, die Arbeitszeit und das da freue mich sehr drüber und auch einfach dieser. Du sagst ja immer, dieser Servicegedanke soll ja bei uns integriert werden bzw. man soll daran denken, wie kann man den Kunden mehr bieten im Sinne von dieser Service, dem Service Gedanken zu. Ja, wie sagt man?*

*Julia S.: Kultivieren*

*Miriam K.: Ja genau. Und das ist bei mir viel extremer geworden, dass ich gedacht habe okay, was kann ich den Kunden bieten, damit sie davon einen Mehrwert haben?*

*Julia: Ja.*

*Miriam K.: Und was kann ich noch machen, damit sie vielleicht an das Ziel schneller kommen? Oder welchen Post kann ich jetzt noch veröffentlichen, damit sie sich vielleicht doch motivieren, zum Sport zu gehen oder sich gesund zu ernähren oder was auch immer. Aber das ist er hat sich bei mir extrem verändert und vor allem auch durch das Model bin ich auch sehr. Es ist so simpel. Aber so, so eine tolle Erfindung. Ja und ja. Einfach die Gedanken zu hinterfragen und dann auch zu schauen, wie fühle ich mich damit und wie möchte ich mich eigentlich fühlen? Oder was muss ich denken, um mich so und so zu fühlen?*

*Julia: Ja.*

*Miriam K.: Das ist ja zu simpel um wahr zu sein. Aber so war es echt. Ja, dann hat man jedes Mal wieder so einen Mind Shift und denkt okay.*

*Julia: Ja, total. Und das ist ja auch das, was ich euch zeigen will, wie viel mehr Einfluss nehmen könnt und. Und ich find es jetzt so spannend, dass du sagst, du hast deine Arbeitszeit halbiert, weil du hast uns, wenn man so einen kleinen Fragebogen vorher rausgeschickt. Du hast uns geschrieben, dass sich dein Umsatz verdoppelt hat, das heißt, du hast den Umsatz verdoppelt, während du deine Arbeitszeit halbiert hast.*

*Miriam K.: Ja, genau.*

*Franziska v.O.: Mega. Voll gut. Also nur so für dich noch mal so zur Erinnerung.*

*Miriam K.: Ja. Ich muss auch sagen, es passiert gerade noch so viel mehr. Also deswegen kann ich das immer gar nicht so richtig in Zahlen und Fakten tatsächlich festlegen, weil ich zurzeit ja noch ein Kochbuch schreibe, was einfach auch meine Kunden sein soll. Was ich dem mit an die Hand gebe, um anzufangen, um zu starten. Ja, und. Solche Dinge passieren noch mehr Dinge, gerade oder auch gerade in diesem Jahr. Und deswegen ist es immer so okay, so viel gerade und aber tolle Sachen.*

*Julia: Ja, ja, voll schön. Super. Ja, so schöne Beispiele. Super. Danke. Kristin. Wie hast du die Veränderungen erlebt?*

*Kristin N.: Also, ich glaube, der wichtigste Satz für mich war einen, den du ganz am Anfang gebracht hast, nämlich glaube nicht alles, was du denkst. Also, das war bei mir so, so ein Satz. Der ist dann ganz tief gegangen, weil ich mir auch immer viel zu viele Gedanken um alles und jeden gemacht habe und auch das Service. Also dieser Servicecharakter, der diese Servicegedanke nicht bedeutet, dass ich rund um die Uhr für meine Kunden erreichbar bin, sondern dass das eben auch bedeutet, das ja, dass ich mich strukturiere, dass ich an meinem Unternehmen arbeite, dass ich bessere Dienstleistungen anbiete, dass ich da einfach generell auch vor allem an meinem Business arbeite. Also das war eben auch was, was ich nie gemacht habe. Ich habe in meinem Business gearbeitet und das häufig viel zu viel. Anstatt mal wirklich mir die Zeit zu nehmen und zu sagen Hey, ich arbeite jetzt mal an meinem Business.*

*Julia: Ja. Was ist das? Für die, die nicht wissen, was an meinem Business arbeiten heißt. Was bedeutet es für dich?*

*Kristin N.: Was die Julia eigentlich gesagt hat, vereinfachen. Also ich habe links und rechts erst mal einen Cut gemacht, was mein Angebot angeht. Ich habe Strukturen entwickelt, die, wo ich weiß, dass das erfahrungsgemäß für die meisten Leute funktioniert. Natürlich wird das individuell angepasst, aber es gibt auf jeden Fall jetzt so einen Grundplan, wie was funktionieren kann. Und das ist, glaube ich, die größte Veränderung. Also ich gehe nicht mehr mit einem Bauchladen auf meine Kunden zu und probiere den jetzt irgendwie rauszukriegen, was*

*jeder Einzelne braucht, sondern ich gucke einfach, Das ist, das ist die Basis und wir haben dann so ein Add on System sozusagen. Also es wird dann gezielt auf den Kunden angepasst.*

*Julia: Super. Okay, also dann auch so strategische Aspekte. Einfach zu schauen, was kann wegfallen, was, was ist vielleicht gar nicht so notwendig. Was brauchen vielleicht nur einige Kunden, was sie dann als Upgrade oder nächstes Baukastenelement sozusagen dazu benutzen können?*

*Kristin N.: Ja, ganz genau.*

*Julia: Super spannend. Und ich - Ja. Ja super. Und du hast ja auch geschrieben, dass du dir mehr Unterstützung geholt hast.*

*Kristin N.: Ja richtig. Ich habe im Prinzip mir Unterstützung geholt in Form einer 520 € Kraft und auch einer virtuellen Assistentin. Also die virtuelle Assistentin ist tatsächlich so ein bisschen. Ja, also die ist Gold wert, muss ich ganz ehrlich sagen, weil die mir wirklich Sachen wegarbeitet. Genau.*

*Julia: Ja, und ich glaube, das ist auch so ein ganz wichtiger Shift hin noch mehr als Unternehmerinnen zu denken und auch zu verstehen, dass es, dass du bestimmte Aufgaben gar nicht machen musst. Das ist sehr kompetente andere Menschen gibt, denen du eine Möglichkeit geben kannst, einen Job geben kannst. Ob als Freelancerin oder Aushilfe oder auch angestellt. Wirklich zu sagen hier können wir als Team arbeiten und insgesamt viel weiterkommen, wenn. Wenn du dir erlaubst, dieses Risiko einzugehen, was es ja durchaus auch ist, als Unternehmerin zu sagen Ich übernehme die Verantwortung, ich gehe ins Risiko, ich besorgt das Geld für uns alle, ich mache sogar die Akquise so, dass ich euch garantieren kann, euch auch zahlen zu können.*

*Kristin N.: Ja.*

*Julia: Ja was musste sich dafür in deinem Kopf verändern? Dass du das möglich gemacht hast?*

*Kristin N.: Ähm. Also ich bin so jemand. Das war wirklich schon immer ein Gedanke. Entschuldigung. Ähm. Wenn ich's mache, dann ist es gut. Also, ich habe ein Problem abzugeben. Tatsächlich? Und das war so, dass das Hauptproblem, dass ich wirklich Schwierigkeiten damit hatte, Sachen abzugeben, ins Vertrauen zu gehen, sicher zu sein, dass sie Leute dann ganz genau so das abliefern, wie ich das gerne hätte. Und das ist auch ein Prozess, wo ich immer noch dran arbeite. Also da bin ich immer*

*noch nicht an dem Punkt, wo ich sagen kann okay, klar, ich gib das jetzt einfach ab und es funktioniert. Also es ist wirklich ein weiterer Prozess und ich wollte nie Angestellte. Also das war auch eine. Barriere, die ich überschreiten musste. Ich habe gesagt, ich möchte das selber machen und komme jetzt an dem Punkt, wo es entweder wachsen heißt, Wachsen bedeutet aber Leute sich dazuholen, ob Freelancer oder Angestellte oder eben da zu bleiben, wo man ist. Und das muss ich ganz ehrlich sagen, das hat die Money Flow Academy bei mir auch so ein bisschen ausgelöst. Das ist keine Option mehr. Also. Das. Da soll Wachstum kommen. Sagen wir es mal so.*

*Julia: Ja. Ja super und ich glaube, das ist auch total schön. Weil auch das kannst du ja individuell definieren, was das für dich heißt. Also es kann. Es kann jetzt natürlich ein finanzieller Wachstum sein. Das ist auch schön. Es kann das noch breiter werden, noch größer werden, noch mehr Kunden, ein größeres Team. Und ähm, da gehört ja auch der persönliche Wachstum mit rein. Also dein persönlicher Wachstum in das Selbstkonzept, neue Selbstkonzept der Unternehmerinnen, ein anderes Auftreten den Kunden gegenüber und auch als Makel, noch anders wahrgenommen zu werden. Da steckt ja so viel drin. Es ist ja nicht nur das Geld. Auch wenn wir es vielleicht im Ziel auf das Geld reduzieren und sagen hier, hier, bitte schön, hier ist mein Wachstum. Ich möchte gerne mein Umsatz verdoppeln oder mein Gewinn verdoppeln. Oder beides. Das finde ich auch total schön, was? Ähm. Also weil ich glaube, mein Gehirn ist da gleich so hin gesprungen, weil oft ja dieses kapitalistische System des Wachsens so negativ gesehen wird. Und ich*

*glaube, da wird ganz oft übersehen, wie viel Positives es hat, nämlich dass du zum Beispiel Arbeitsplätze schaffst und Frauen empowerst und Remotework möglich machst und halt einfach keine Ahnung eine Teilzeitarbeit möglich machst. Also all die Dinge, wo auch vor allem Frauen drunter leiden, dass sie vielleicht nicht so leicht einen Einstieg wieder bekommen oder halt einfach. Nicht in Systemen arbeiten, die Frauen fördernd sind. Und das finde ich total schön, wenn wir da auch die Möglichkeit schaffen und Jobs schaffen.*

*Kristin N.: Absolut.*

*Julia S.: Und es hat aber auch das fällt mir auch gerade noch mal so auf, dass erstens überhaupt was ist Geld, die das Verständnis für Geld hat sich geändert. Und dann eben auch für unsere eigenen persönlichen Möglichkeiten. Also das du hast irgendwo mal dieses Bild benutzt mit dem. Ja und da bist du in deinem Aquarium und denkst, es ist der Ozean. Oder so. Okay. Und das merke ich, aber das macht auf einmal so viel Freude, zu wissen: Es gibt so viel mehr und es hängt wirklich an mir, an meiner inneren Einstellung und Überzeugung. Es ist alles. Ich muss mich nicht klein halten und in meine ganze Größe zu kommen heißt eben, wie gesagt mit nichten, dass es um einen Egoismus geht, der andere dafür plattmacht, sondern nein, wir nehmen ja andere mit.*

*Julia: Unbedingt.*

*Julia S.: Das ist einfach. Das macht so viel Freude und Macht bringt so viel Leichtigkeit auf einmal da rein. Es ist also es ist ein Segen.*

*Julia: Ja, weil der Ozean ist sehr groß genug für uns alle. Ja, also, wir passen da alle rein. Nur wenn wir uns in den Ozean, unser kleines Aquarium reinpacken, dann stoßen wir halt für uns ständig an, an Grenzen und kann ja auch nicht wirklich. Also wir setzen uns natürlich auch dem großen Ozean nicht aus. Das ist dann der Vorteil. Also wenn wir uns als kleinen Fisch begreifen, ist so ein Aquarium ja auch erst mal ein schöner Schutz. Aber ja, letztlich macht es halt auch einfach Spaß, dann diese unterschiedlichen Welten zu entdecken, die in einem großen Ozean im ganzen Leben und auch im Unternehmen auf uns warten.*

*Miriam K.: Na ja, ich finde das auch, du hast ja mal gesagt: Es ist ja unterlassene Hilfeleistung, wenn wir unser Angebot nicht präsentieren. Und das klingt vielleicht für Außenstehende erstmal so ein bisschen weiß ich nicht. Egoistisch oder? Keine Ahnung. Hochmütig. Aber ich finde, es ist. Wenn man wirklich mal drüber nachdenkt, ist es ja so, weil es brauchen viele das, was man anbietet. Und wenn man das nicht anbietet, können die anderen nicht wissen, dass man so was so ein tolles Angebot einfach hat. Und das ist ja total schade. Und warum sollte man das nicht allen präsentieren, jedem erzählen, was man wirklich tut und ja, vielen Leuten auch helfen können dabei ist ja egal in welchem Bereich und*

*deswegen finde ich das auch so wichtig. Man muss, man muss nach außen gehen, man muss es präsentieren und davon erzählen, egal in welchem Business oder in welchem Bereich. Das ist also.*

*Julia: Ja, absolut. Und auch diese Überzeugung zu haben, dass es da Menschen gibt, die das wirklich gebrauchen können und im Prinzip schon sich die Finger wund googeln und wirklich danach suchen und euch aber noch nicht gefunden haben oder keine Ahnung. Nachts aufwachen und sich Sorgen machen über ihre Zukunft, weil sie noch keine Lösung gefunden haben. Und damit meine ich jetzt nicht unbedingt so ein ganz. Auf dieses Painpointmarketing zu machen. Also wirklich dann zu sagen okay, und wenn du das jetzt nicht Buchs, dann wirst du nie gesund und du wirst nie sportlich und du wirst nie schön singen. Und dann Marketing kannst du komplett vergessen online. Also das ist. Dazu ermuntere ich euch ja nicht, sondern wirklich einfach zu sagen Hey, ich habe mir wie so ein Buffet aufgebaut und dafür zu sorgen, dass dann auch die Nachricht hinausgetragen wird, dass hier was ganz Wunderbares ist, was köstlich ist, was satt macht und die unterschiedlichsten Bedürfnisse auch befriedigt. Ja. Super spannend. Cool. Wir. Ja. Sag.*

*Franziska v.O.: Was mich so ein bisschen beruhigt hat, war. Es war also das, was du jetzt alles angesprochen hast, nämlich rauszugehen, mutig zu sein. Irgendwie war für mich am Anfang so, ich hatte da schon ich, ich. Ich war so der kleine Fisch in dem kleinen Aquarium und da habe ich*

*mich ganz wohlgeföhlt. Und du hast es aber irgendwie geschafft.  
Vielleicht habe ich es auch selber geschafft, durch meine Gedanken,*

*Julia: Auf jeden Fall*

*Franziska v.O.: Den Mut zu finden und vor allem auch die Lust daran zu finden, nach draußen zu gehen und diesen diesem Angst. Einfach diese Angst nicht mehr so viel Raum zu geben. Und dadurch kommt auch irgendwie so eine Form von Klarheit und auch Vertrauen. Und dann merkt man ja, man kann auch im großen, im großen Becken schwimmen. Also vor allem diese Lust, also diese Angst zu ersetzen durch das Thema Lust und Mut. Das war für mich extrem befreiend.*

*Julia: Total. Und Franziska, also ich kann mich bei dir noch erinnern an einen Call, wo es um Newsletter Marketing ging und du gesagt hast Ja, aber ich bin das halt einfach nicht. Ich will keine Texte schreiben und ich kann das nicht. Und deshalb gibt es jetzt bei mir keinen Newsletter und ich dir halt einfach nur die Möglichkeit eröffnet habe, dass es ja auch kein Text sein muss, sondern dass du ja auch das machen kannst, was du gerne machst, nämlich Videos.*

*Franziska v.O.: Genau. Und es ist. So eine einfache Lösung. Ja und überlegen. Aber was ich mir für einen riesen Stein da in den Weg gelegt*

*habe und gedacht habe, ich kann mit meinen Leuten keinen Kontakt aufnehmen.*

*Julia: Ja.*

*Franziska v.O.: Weil ich gerne Emails schreiben würde und die Lösung war so einfach. Aber manchmal sieht man sich selber nicht.*

*Julia: Genau das ist halt genau das Ding oder auch einfach. Gar nicht zu erlauben. Das ist ja dann auch dieses okay. Eine Newsletter muss Text sein. Das sind ja auch Dinge, die die du irgendwo aufgeschnappt hast oder gelernt hast und dann einfach so kategorisiert hast. Und dann, so verstehe ich auch mich und auch die Gruppe halt einfach zu schauen, wo können wir jetzt hier die Wände einreißen oder Türen aufmachen, um zu sehen. Doch, doch, es geht auch so, wie du es machen willst und es. Aber dazu brauchst du ja erst mal einen Gedanken, der dazu führt, dass du es für möglich hältst, es anders machen zu dürfen. Anders machen zu können.*

*Franziska v.O.: Ja, ja, genau.*

*Julia: Und bei dir war es jetzt das Marketingthema. Bei jemand anderem ist es vielleicht, sich überhaupt ein finanzielles Ziel zu setzen oder überhaupt für möglich zu halten, mit einer bestimmten Tätigkeit viel mehr Geld verdienen zu können. Wenn das dann auch noch alles Spaß macht. Und so dürfen wir das eigentlich. Also dürfen wir so viel Spaß haben bei der Arbeit und auch noch am Marketing Spaß haben und damit auch noch viel Geld verdienen und uns nicht komplett verausgaben und überarbeiten. Wer hat das denn erlaubt?*

*Franziska v.O.: Klingt verrückt.*

*Julia S.: Ja, aber das geistert ja durch durch die. Durch die Gedanken, durch die Überzeugungen der ganzen Gesellschaft.*

*Julia: Ja, genau.*

*Julia S.: Und wenn man einmal anfängt auszusteigen, merkt man auf einmal, wie oft einem das entgegenschlägt.*

*Julia: Ja.*

*Julia S.: Das ist auch ein ganz besonderer Moment, das zu erleben. Und damit darf man dann auch erst mal gucken, wie gehe ich damit um.*

*Julia: Absolut. Und auch das beginnt dann ja wieder im eigenen Kopf. Einfach zu schauen, warum. Wer hat das eigentlich gesagt? Dass man von Montag bis Freitag von X bis uhr arbeiten muss? Und ja. Dass man nur soundsoviel Geld verdienen kann? Ja, in den und den Branchen und Bereichen nicht.*

*Kristin N.: Also was ich auch spannend fand, war einfach die Tatsache, dass ich. Was ich spannend fand, war einfach die Tatsache, dass ich eigentlich meinen Kunden immer gesagt habe Macht euch sichtbar, ihr wisst schon alles oder ihr könnt schon alles, ihr braucht nur nach außen treten. Und wenn man mal reflektiert und guckt, was man selber macht. Ich habe festgestellt, ganz viele Leute wussten gar nicht, was ich genau mache. Naja, irgendwas. Mit Marketing, irgendwas mit Social Media. Das heißt, ich habe irgendwie mein ganzes Umfeld dumm gehalten und hatte Führung gestrichen, obwohl ich meinen Kunden eigentlich immer genau das Gegenteil predige. Also das war für mich auch so ein Aha Moment.*

*Julia: Super spannend. Ja, und das ist auch total oft der Punkt, einfach alles das erst mal zu nutzen, was eh schon. Wie vor der Haustür liegt. Also einfach zu schauen okay, was ist denn in meinem Netzwerk? Wissen*

*wirklich meine Freunde? Was ich arbeite. Und kennen die vielleicht jemanden, der jemand kennt, für den das interessant sein könnte? Ja. Total. Oder auch dann die klaren Worte zu finden Oder den, um das Marketing zu machen, um die Botschaft zu vermitteln und relativ kurz und knackig zu formulieren. Was ist denn das Ergebnis der Arbeit? Was haben denn meine Kunden davon? Also das es braucht ja auch einen Moment Zeit, das wirklich formulieren zu können und vielleicht auch etwas Mut, das zu versprechen und zu sagen Nee, nee, bei mir gibt es eine maßgeschneiderte Marketing Lösung. Und wir schaffen das, dich sichtbar zu machen. Und ich kann das. Ich kann dir helfen. Das braucht er auch. Die Überzeugung von dir selbst da rauszugehen und zu sagen okay, das behaupte ich jetzt einfach mal!*

*Kristin N.: Vor allem haben die meisten Leute das Gefühl, dass Marketing schwierig sein muss. Also grundsätzlich haben viele. Je digitaler das Ganze wurde, umso mehr habe ich das Gefühl gehabt, haben die Menschen eine Barriere entwickelt. Also. Da muss ich mich im Social Media auskennen. Da muss ich - oh jetzt geht mir aber die Stimme flöten, Oh Gott.*

*Julia: Genau das ist. Du. Du hast gesagt, dass die. Dass auch dein Selbstvertrauen in dich und deine Arbeit total gestiegen ist.*

*Kristin N.: Mega. Also sehr sehr stark gestiegen und also wie gesagt, die meisten Leute haben das Gefühl, Marketing muss schwierig sein. Sie müssen im Prinzip vieles wissen, vieles können und vergessen sich dabei so ein bisschen. Also ich meine die meisten Leute, mit denen ich arbeite, die sind in ihrem Beruf seit Jahren, Jahrzehnten, teilweise. Das heißt, die wissen, was sie machen, Sie wissen, welche Produkte sie haben. Sie sind Experten für ihr eigenes Business. Das heißt, es macht überhaupt keinen Sinn, dass ich Ihnen von außen irgendwelche Marketinglösungen aufklatsche in Anführungsstrichen, nur weil die momentan durch irgendeinen Algorithmus besonders gut funktionieren, sondern es muss für sie sich richtig anfühlen, gut anfühlen, es muss authentisch sein und das macht dann auch Spaß.*

*Julia: Ja genau. Und das gilt für dich dann ja auch, dass du dir auch ermöglichen, so für dich Marketing machen zu dürfen. Ja, ja, super, super spannend und du hast ja auch deinen Umsatz erhöht. Das ist so wirklich. Das haben wir jetzt hier. Also du hast im 2021. Wie viel hast, wie viel Umsatz hast du da gemacht?*

*Kristin N.: Es waren, glaube ich, knapp über 40.000.*

*Julia: Ja.*

*Kristin N.: Und jetzt habe ich jetzt schon mein Ziel erreicht. Von 60.000, die ich mir vorgenommen hatte für 2022. Die habe ich jetzt zum Ende der Money Flow Academy*

*Julia: Mega gut. Mega, mega gut, super. Genau. Und wir setzen uns ja als allererstes Ziel, diese 2.000 € zurückzuverdienen, weil ich das so wichtig finde, einfach als Motivation. Und dann habt ihr aber noch mal jeweils ein eigenes finanzielles Ziel, was ihr für euch festlegt, auch je nachdem, in welchem Businessstadium ihr seid. Und das ist also da auch einfach mal locker 20.000 € mehr im Jahr zu verdienen. Das ist echt richtig, richtig gut.*

*Kristin N.: Und es waren tatsächlich die letzten 3 bis 4 Monate. Also das muss ich ganz ehrlich sagen, es ist wirklich in der Zeit von der Money Flow Academy sind neue Kunden dazugekommen, weil ich auch neue Sichtbarkeit für mich entwickelt habe und also, wie Julia schon gesagt hat, der erste Monat, da war das Geld eigentlich schon wieder drin.*

*Julia: Ja, super. Ja, und so.. Das ist natürlich total schön, das zu sehen und zu sagen, okay, es funktioniert wirklich. Und darauf aufzubauen. Und es ist auch voll okay, wenn es dann, wenn da noch mal eine Delle kommt. Also das haben wir im anderen Interview, wo eine Teilnehmerin einen Raketenstart hingelegt hat. Und weil sie, weil es so gut lief, hat sie aber kein Marketing mehr gemacht und nicht mehr das gemacht, was halt*

*funktioniert hat, um dann auch zu sehen. So, ah okay, ich darf schon, dass was was dazu geführt hat, dass ich jetzt die höheren Umsätze habe, dass ich meine Arbeitszeit besser plane, dass ich mich auf die wesentlichen Dinge fokussiere. Das hast du ja auch gesagt, Kristin, dass du deinen Fokus deutlich geschärft hast, da zu erkennen. So, ah, das sind die Stellschrauben, die, die wirklich etwas bewegen in meinem Business und bei mir was verändern, mir mehr Selbstvertrauen in mich und meine Arbeit liefern. Das macht natürlich genau wie beim Sport und bei der Gesundheit und wahrscheinlich auch beim Singen total Sinn, das kontinuierlich zu machen. Und das gilt auch fürs Marketing und für den Business Aufbau und für die Mindset Arbeit. Ja, ja, super spannend.*

*Miriam K.: Ja, bei mir ist es zum Beispiel so, dass ich im Zuge dessen noch ein sportliche Ziele anzusprechen habe ich noch Personaltraining entwickelt. Aber offline natürlich. Also bei mir hier in der Gegend um Hamburg herum und da war das genauso. Das lief am Anfang immer besser, immer besser, es kamen immer mehr Leute dazu, und ich habe aber für mich gesagt, ich kann nicht mehr in einer Gruppe als acht Leute betreuen. Und ich habe gemerkt, wie mein Gehirn am Anfang gesagt habe Du musst mehr, du musst mehr, du musst mehr bekommen. Also mehr Leute, die dabei sind. Und dann war ich ja ausgebucht oder es wollten mehr Leute kommen. Dann hat mein Gehirn gleich gesagt Oh nein, oh nein, es dürfen nicht mehr Leute kommen und so fort. Was passiert? Die nächsten beiden Male kamen wieder viel weniger.*

*Julia: Ja.*

*Miriam K.: Total interessant zu sehen, was. Was das Gehirn auslösen kann. Wenn du Angst hast, zu viel zu haben oder auch Angst hast, zu wenig zu haben. Ja, diese. Balance ist manchmal schwierig. Für mich jedenfalls zu finden. Und ja, so viel zum Thema. Ich habe dann kein Marketing mehr gemacht. Und. Dann wieder zu viel. Also vielleicht zu viel, aber so, dass mein Gehirn gesagt hat Oh nein, das schaffst du alles gar nicht. Und ja, ich. Bin auch so ein bisschen ins Straucheln gekommen.*

*Julia: Und das finde ich total wichtig, dass du das erwähnst, weil oft ja so der Denkfehler da ist, so ah, wenn erst mal die Kunden da sind und das Geld da ist, dann ist alles überhaupt kein Problem. Aber wenn der Erfolg auch zu schnell kommt und das Selbstkonzept noch nicht da ist, dann kann das natürlich dann genau dazu führen, dass du dann erst mal zurückruderst und sagst so hoppla, wenn das jetzt so weitergeht, dann kann ich das überhaupt nicht händeln. Und in dem Sinne auch eine Angst vor Erfolg oder vor mehr Erfolg. Zu viel Erfolg entsteht. Ja. Ja, super spannend.*

*Julia S.: Also, was mir jetzt so auffällt, weil ich. Ich bin ja nun gerade umgezogen. Also ich habe innerhalb der Money Flow Academy halt mal nach meiner Wohnung gesucht und sie auch gefunden. Und hätte ich*

*nicht an meinem Mindset gearbeitet, hätte ich mir diese Wohnung, die ich jetzt habe, gar nicht zugetraut. Und ähm. Und das ist. Ich bin superglücklich. Und jetzt merke ich, ich komme in eine neue Phase. Es ist wirklich ein neuer Staat, aber es gibt auf einmal so viel mehr auch zu tun. Und das Ding ist halt ich, ich. Ich habe aber durch diese ersten Erfahrungen gerade in dieser im ersten Monat von Money Flow Academy einfach verstanden. Es ist wirklich die Arbeit an den inneren Überzeugung, am eigenen Mindset, die da entscheidend sind, wie ich mit dem, was gerade da ist, umgehe oder wie ich darauf reagiere. Weil ich merke, so, jetzt könnte ich natürlich sagen, aber ich muss jetzt all diese Umzugskisten auspacken und ich muss mich gleichzeitig um mein Marketing kümmern und um meine Sichtbarkeit und blah blah, blah, blah, blah, blah blah. Und ich könnte in ein blindes aktiv sein gehen, aber eher immer aus der Angst heraus. Es ist so viel ich muss das abarbeiten. Ja, und da bin ich inzwischen klüger und weiß nein, guck erst mal hin, was treibt mich da? Ist da vielleicht wieder an, irgend so ein blöder Fisch. An Gedanke, der da um meinem Unterbewusstsein rumschlawenzelt. Und wenn ich den erst mal habe und dann liegt er da auf dem Teller und ich kann sagen okay, du sagst mir die ganze Zeit, ich habe keinen, ich habe nicht genug genug Zeit, ich tue nicht genug. So, dich zitiere ich jetzt so und dann merke ich halt okay, die Arbeit, dass die Aufgaben sind immer noch die gleichen.*

*Julia: Ja.*

*Julia S.: Aber ich gehe mit einem ganz anderen Gefühl, mit einer ganz anderen Energie rein. Und das macht den Unterschied. Nicht ob ich all die Aufgaben erledigt bekomme, sondern mit welcher, mit welcher Einstellung, mit welchem Gefühl gehe ich da rein?*

*Julia: Ja, und auch manche Dinge können wir halt einfach nicht kontrollieren. Aber wir können kontrollieren, wie wir darauf reagieren. Das können wir beeinflussen. Und das wird er auch. Wir haben alle mitgezittert bei deiner Wohnung in Hamburg. Das war dann auch zu sehen. So. Okay. Jetzt. Passiert dir gerade nicht etwas, was ich erwartet habe? Ich warte auf eine Antwort. Ich will, dass es weitergeht. Und auch da kannst du ja dann auch persönlich wachsen, mit deinem Mindset wachsen, um zu erkennen okay, ich könnte mir jetzt halt Tage und Wochen lang den Kopf zerbrechen. Oder ich kann mich auf was anderes konzentrieren und einfach vertrauen, dass es schon alles so wird. Oder die Schritte gehen, die ich für notwendig halte. Die, die auch machbar sind und die kontrollierbar sind. Und das ist im Business ja ganz genauso. Wir können die ganze Zeit sagen okay, warum meldet sich die Kundin jetzt nicht? Die hat doch gesagt, dass sie das machen will, oder? Gott, jetzt hat sie noch nicht bezahlt. Wahrscheinlich will sie jetzt doch nicht mehr mit mir arbeiten, anstatt davon auszugehen, dass es schon einen Grund gibt, warum das gerade noch nicht passiert ist. Aber das ist überhaupt nicht heißen muss, dass der Kunde oder die Kundin abspringt oder unzufrieden ist oder irgendwas etwas mit dir persönlich zu tun hat oder auf eine Ablehnung zusteuert. Und super spannend. Franziska, bei dir hatte ich auch noch den Gedanken, dass es ja, dass du deine*

*Preisstruktur auch verändert hast, also dass du dich auch getraut hast, da einen anderen Weg zu gehen und auch dir mehr Wertschätzung im Prinzip entgegenzubringen, indem du dir auch einen anderen Preis auswählst.*

*Franziska v.O.: Ja, in der Tat. Ich habe mich auch sehr klein gehalten am Anfang und habe gedacht so nee, nee, das darf nicht mehr sein. Und um Gottes willen, und was sagen dann nur die anderen? Ganz furchtbar. Und. Aber jeder, der kommt und sagt Um Gottes willen, Gesundheit ist doch im Grunde unbezahlbar. Ja, dann habe ich mich dann und dann war das. Dann war das so eine Art Gefühlschaos, das ich dann in mir selber hat. Das fand ich übrigens sehr überraschend, dass die Money Flow Academy, wo es ja irgendwie um Geld geht ganz viel um Gefühle geht. Das. Es war überraschend, manchmal verwirrend, aber auch irgendwie schön zugleich. Und ich bin da. Ich bin da einfach durch und habe tatsächlich auch an meiner Preisstruktur gearbeitet. Habe jetzt auch kein Problem mehr, über den eigentlichen Wert dessen zu sprechen. Und ich bin überrascht. Oder war es am Anfang zumindest, dass die Leute das verstehen und den Preis auch bereit sind zu zahlen? Und dann weiß ich gar nicht warum, warum ich mich da klein halten soll. Aber ja. Ich guck da eben irgendein Gefühl oder ein Gedanke dazwischen und es ist schön, wenn man den loslassen kann.*

*Julia: Absolut. Ja und. Na klar muss der Wert zu dem Angebot passen. Es geht jetzt nicht darum, da gibt es ja vielleicht auch Impulse oder Ansätze von anderen, die sagen Na, mach Hochpreiscoaching und nimm so viel,*

*wie du nehmen kannst. Also das ist jetzt nicht mein Ansatz. Sondern wirklich zu überprüfen passt der Wert meines Angebots zu dem. Ähm. Was, Was da an Preis Etikett draufklebt. Und ist das auch profitabel? Weil. Das kann man ja auch sagen. Wir führen hier kein Hobby. Wir sind alle Unternehmerinnen. Es ist der Sinn des Ganzen, dass wir Profit kreieren und dass wir natürlich Umsatz kreieren und vielleicht auch in den ersten Jahren noch mehr Ausgaben haben oder in bestimmten Phasen halt mehr Ausgaben haben und ganz bewusst in den Profit runtergehen. Aber dass da tendenziell schon die Idee dabei ist, dass es eine Win Win Situation für alle ist und nicht nur für die Kunden oder nur aus einer Angst heraus, den Kunden möglicherweise auf den Schlips zu treten oder einen möglichen Konflikt zu haben beim Preis, was ja gar nicht passieren muss. Aber was das Gehirn gerne antizipiert zu sagen so, oh, das ist jetzt aber zu viel, was immer das bedeutet. Also mega gut, da auch reinzugehen und das dann auch umzusetzen, weil letztlich ist es ja genau das, was. Was es braucht, nicht nur einen Preis dahin zu schreiben, der sich der ganz, ganz hübsch aussieht, sondern wirklich voll dahinter zu stehen und das dann auch gut verkaufen zu können im Sinne deiner Kundinnen. Weil die, die bekommen ja auch was dafür, wenn du das erzählt hast von deiner Geschichte. Dass du jetzt. Ähm. Wie hast du's formuliert, irgendwie beschwerdefrei bist?*

*Franziska v.O.: Ja. Komplet. Ja.*

*Julia: Na, das ist ja im Prinzip unbezahlbar.*

*Franziska v.O.: Ja, es ist auch. Vor allem, wenn du mit dem mit dem Label rumläufst. Das ist jetzt für den Rest deines Lebens. Musst jetzt damit irgendwie klarkommen. Ja, es drückt dich ja auch wieder in so eine Ecke und sich davon frei zu machen sozusagen. Wir gucken jetzt mal, was wir für Möglichkeiten haben und genau und gehen da rein, das ist einfach, es ist einfach der Blick einfach mal von einer anderen Seite auf ein und dasselbe Thema und zack kommt was ganz anderes bei raus.*

*Julia: Ja, ja. Wie habt ihr das so als Gruppe erlebt? Wie habt ihr auch das, ähm kalt erlebt, wo ihr vielleicht selber gar nicht gecoachd wurdet, wo andere gecoachd wurden? Habt ihr euch da gelangweilt? Habt ihr da was mitnehmen können? Wie habt ihr das erlebt? Diesen Prozess einerseits für euch zu durchlaufen und diese Transformation zu durchlaufen und andererseits in der Gruppe zu sein mit anderen Frauen, die einen ähnlichen Weg gehen?*

*Miriam K.: Ja, also ich habe zum Beispiel das als sehr wertvoll empfunden. Das hatte ich auch schon mal in dem Interview über Instagram schon mal gesagt, weil man ja einfach als Beobachter da ist und wir haben halt so ähnliche Probleme. Probleme hatten und als Beobachter nochmal drauf zu schauen ist total schön, weil du noch mal deine eigenen Gedanken hast dazu und kannst es ja von außen nochmal betrachten und nicht. Das war für mich total wertvoll auch die anderen*

*zu sehen, dass man einfach nicht selber die ganze Zeit im Mittelpunkt war und aktiv nachdenken musste, sondern von außen das Ganze betrachtet hat.*

*Julia: Ja, ja, ja, super. Schön.*

*Franziska v.O.: Also ich hatte da dann ab und zu so ein paar. Oh nein, das hast du doch auch schon mal gedacht. Ist dir ja noch gar nicht aufgefallen. Okay, da müssen wir jetzt nochmal hin. Das war für mich ganz hilfreich, weil ich da gemerkt habe, okay, da sind noch so ein paar Autopiloten. Die werden jetzt einfach durch die anderen quasi so aufgedeckt. Das war extrem hilfreich. Ja.*

*Julia: Ja, super.*

*Kristin N.: Ja, es war auch einfach schön, obwohl wir alle.*

*Julia S.: Ja, man fiebert halt mit.*

*Julia: Du bist ein bisschen zeitverzögert, Kristin*

*Kristin N.: Ja. Also ich fand einfach toll das, dass wir wirklich alle an unterschiedlichen Orten oder Zeiten in unserem Business waren. Das waren ja absolute Anfänger. Einfach dabei Leute, die noch ganz am Anfang stehen, wo die ersten Umsätze noch ausstehen und dann wirklich die Leute, die weiter sind. Und trotzdem konnte man immer irgendwie Anknüpfungspunkte bei den anderen finden. Ich hatte immer das Gefühl, die anderen machen genau dasselbe durch wie ich. Die anderen haben genau die gleichen Themen und ich konnte mich immer wieder finden. Und manchmal hat man sich dann so erwischt. Also den Gedanken hattest du auch.*

*Julia: Ja, absolut. Und ich glaube, das ist auch was, was wir so bestimmte Glaubenssätze durchlaufen wir auch auf unterschiedlichen Ebenen und unterschiedlichen Leveln, die sich dann immer wieder zeigen und wo immer wieder eine neue Lektion auf uns wartet, die, die zu bearbeiten Und da kann das total helfen, wie ihr das gerade beschreibt, dass von außen das jemand triggert und auslöst und wo er dann denkt ach stimmt das, Hat ich es nicht eigentlich schon bearbeitet? Irgendwie ja.*

*Julia S.: Ja, ich. Ich finde auch dieses einerseits, dass man mit fiebert, weil es ist natürlich man von außen sieht es immer viel einfacher es ist immer viel klarer. Aber das ist ja auch eben gerade das, was jetzt meine Vorrednerin gesagt haben, also dass man eben dadurch, dass man entspannter sitzt und einfach nur zuhört und jetzt mal selber nicht*

*diejenige im Coaching ist, sieht man viel leichter. Ah, da ist ah, die hängt da noch an diesem Punkt. Und dann denkt man immer Du musst es gar nicht. Du, du brauchst gar nicht diese Sorge zu haben oder so, aber aber es braucht jeder hat ist in seinem Prozess an der Stelle, wo, wo sie ist, wo sie gerade ist, so und das auch dann wieder zu akzeptieren, auch zu lernen, ja zu Akt, zu zu respektieren. Jeder ist in seinem Prozess an der Stelle, wo es einfach gerade stimmig ist.*

*Julia: Ja, ja. Was würdet ihr sagen, was habt ihr so in den Alltag mitgenommen? Also wenn. Wenn ihr jetzt sagen würde, heute habe ich am Mindset gearbeitet, wie, wie würde das aussehen, was würdet ihr da momentan machen?*

*Julia S.: Also ich habe. Ich habe einfach meinen STANDARD. Eine Sache, die ich jeden Abend mache. Alles andere ist, nehme ich dazu oder ich meine aber was? Ich mache jeden Abend meine Spiegelarbeit, wo ich einfach mit den Brücken Gedanken arbeite, weil ich das nach wie vor als extremst hilfreich empfinde. Das ist ja ganz am Anfang der Money Flow Academy, wo man erst mal so durchgeht. Was habe ich denn überhaupt für negative Glaubenssätze? Und dann habe ich da, glaube ich, fünf oder sechs rausgefischt. Und dann habe ich mir einfach einen doppelten doppelten Brückengedanken draus gebastelt, weil einer hat nicht gereicht für mein Unterbewusstsein. Das braucht ihr, weil es fand ich sehr spannend, weil dieses Ding einfach Brücken Gedanken, also zu sagen: Ich kann mir vor nicht einfach zu sagen hier es ist so ne es ist schwarz,*

*nicht weiß. Und das Unterbewusstsein ist mir voll wumpe. Wer jetzt denkt, dass das weiß ist. Für mich ist es nach wie vor schwarz. Aber wenn ich sage, ich kann mir vorstellen, dass das so ist und dann habe ich immer noch dazugesetzt, Ich, also ich, ich kann mir vorstellen, meinetwegen, ich kann mir vorstellen, dass ich Geld wie einen Magneten anziehe. Ich Ich beginne zu glauben, dass ich Geld für einen Magneten anziehe. Und dann erst sage ich, ich ziehe Geld wie einen Magneten an. Und was ich gemerkt habe dabei, dass ich das auch jeden Abend mache, mit mehreren Sätzen. Das ich wirklich spüre, wie mein Körper darauf reagiert. Also das ist immer wirklich. Ein sanftes Hineingehen in diese neue Überzeugung ist so, dass mein Nervensystem sagt okay, du sagst nicht okay, du willst nicht, sondern ich kann mir vorstellen, okay, noch einen Schritt weiter Ich beginne zu glauben, Ja, okay, also das. Das mache ich jeden Abend.*

*Julia: Super.*

*Miriam K.: Ja, bei mir ist es so, dass meine Mindset Arbeit ist eigentlich dein Podcast.*

*Julia: Ah, cool. Dann kannst du dir demnächst selber zuhören.*

*Miriam K.: Ja, ich liebe es auch schon früher immer, sich an Menschen zu orientieren, die einfach schon viel weiter sind als man selber. Weil man kann aber auch von denen extrem viel lernen und auch von den Gedanken. Und ich glaube, du hast mal eine Podcastfolge aufgenommen, die heißt 100.000 € Gedanke oder Dollar Gedanke. Oder. 200.000 200.000 waren. Und dass wir quasi alle, egal auf welchem Level wir gerade spielen, die gleichen Gedanken haben. Ähm, ja und nur anders. Also nur auf einem anderen Niveau, sag ich mal ja. Und das fand ich total interessant. Und mir helfen mir persönlich extrem diese neuen Gedanken von anderen Menschen oder bzw. Motivation ist es auch für mich und das ist so meine Mindset Arbeit. Also das denke ich immer noch so yes yes yes. Das ist eigentlich dem zustimmen und das ja, das gibt mir total viel Stärke.*

*Julia: Ja cool. Ja ich glaube der Unterschied ist dann wirklich so, dieser der Grad der Überzeugung also oder auch. Im Prinzip. Okay, vielleicht bin ich einmal am Tag davon überzeugt, aber jemand, der hundertmal am Tag davon überzeugt ist, ist halt schon ein paar Schritte weiter. Oder die Verkörperung der Überzeugung. Es ist dann letztlich diese Verkörperung der Gedanken. Und ich finde daran auch so spannend, dass das so einfache Sätze sind. Weil bei mir was. Du kannst es wirklich an meinen Umsätzen und Gewinnen sehen. Als ich wirklich geglaubt habe, diese. Diesen Satz Es funktioniert. Und vorher war es so okay, ich glaube, ich werde, ich werde das hier überstehen oder ich werde es überleben. So mehr oder weniger so rauskratzen. Also aus den Fehlern, den. Also wenn*

*man das Ozean Bild nimmt, halt einfach so mal immer kurz Luft schnappen und dann wieder runtergezogen werden.*

*Miriam K.: Ja ja und auch dieses mit Leichtigkeit des etwas zu tun. Das soll auch Spaß machen. Also wenn man Spaß dabei hat, dann dann gibt es auch diesen Flow einfach. Ja, ja, das ist sehr sehr wertvoll.*

*Julia: Ja. Ja. Und dann darf es auch wieder schwer sein, so wie beim Sport auch dann zu sagen okay, und jetzt lege ich noch mal Gewicht drauf oder jetzt werde ich ein bisschen schneller. Also genau. Oder ich werde nicht schneller, wenn ich nicht Intervallläufe mache oder Tempotraining oder so. Ja, ja, ja, voll cool.*

*Miriam K.: Ja. Also ich mache ja gerade viel Krafttraining. Von daher ist es, wie du schon sagst, mit den Gewichten eher so, dass das Beispiel und da muss man sich ja auch manchmal ganz schön durchbeißen. Aber bei mir ist es gerade bei meinen Z hätte das so eher mal wieder diese Leichtigkeit zu spüren, also dieses Gegenteil nicht immer zu kämpfen, Also immer auch das Gefühl, dass gerade wir Frauen oft das Gefühl haben, wir müssen viel durchbeißen, kämpfen oder wir haben es irgendwie schwerer. Aber ja, es darf halt auch mit Leichtigkeit gehen.*

*Julia: Absolut. Und auch die viele kleine Veränderungen. Sorgen für ein extrem unfassbar große Transformation. Und das ist auch wie beim Sport. Du liegst ja auch nicht wie Du fängst nicht mit einer halben Kilo Hanteln und steigst dann auf eine 15 Kilo Hantel oder auf eine Kette Bellum oder 16 Kilo. Sondern du nimmst halt auch kleine Schritte und nimmst dann die Nächstgröße und die Nächstgröße und die nächst höhere und dadurch wird dieser Muskel aufgebaut. Und genauso ist es bei Mindset oder auch im Business. Also klar macht es Sinn, auch mal groß zu denken und zu sagen so, aber irgendwann möchte ich mal so stark sein, dass ich eine 16 Kilo Kettlebell durch die Gegend schleuder. Oder ich möchte so erfolgreich sein, dass ich 1 Million Umsatz mache oder wer weiß wie viel. Ähm. Aber das muss jetzt nicht übermorgen sein. Der Schritt dahin oder der Weg dahin führt immer nur über den nächsten Schritt.*

*Miriam K.: Ja, und ich glaube, das ist auch nicht gut, wenn man sofort ganz weit oben ist. Oder weil diese kleinen Schritte sind dazwischen sind super wichtig, sonst würde ich eine Zerrung bekommen oder Bänderriss oder was weiß ich. Wenn ich dann doch die Größe, das größere Gewicht nehme oder jetzt im Business den größten größeren Schritt gehe, weil diese Zwischenschritte sind halt einfach essenziell.*

*Julia: Ja, absolut. Wie sieht es bei euch anderen aus?*

*Franziska v.O.: Also ich merke, wenn ich, wenn ich in so eine Stagnation komme oder die Zweifel wiederkommen. Also ich arbeite gern mit dem Model. Also das ist wirklich ganz entzückend. Und dann ist es bei mir wirklich immer so, wenn ich denn diesen Gedanken habe und das Gefühl und ich komme da manchmal selber nicht drüber über diesen Punkt, dann bist du in meinem Kopf. Und dann frage ich mich immer Okay, was würde Julia jetzt zu dir sagen? Und jetzt nicht ein Selbstgespräch mit mir, sondern wir sind auf einmal zu zweit und das würde ja ich auch. Das ist so schön, weil ich dann diese Gefühle irgendwann loslassen kann und dann kommt wieder die Entschlossenheit und dann kommt wieder die Handlung, was ich ja, was ich mir ja dann meistens auch ersehne oder erhoffe und das, also das finde ich, ach. Also das ist so eine großartige Übung, wirklich schön.*

*Julia: Ja, ich bin auch großer Fan. Auf jeden Fall. Es funktioniert halt auch einfach. Also es gibt, es gibt Klarheit, es macht so viel deutlich. Ja, die Konsequenzen der Gedanken wird so offensichtlich.*

*Franziska v.O.: Ja, ja, ja.*

*Julia: Kristin, wie sieht's bei dir aus?*

*Kristin N.: Ich habe angefangen zu Journalen. Also ich mache jetzt wirklich jeden Morgen meine Tagesplanung und ich mache im Prinzip jeden Abend im Prinzip so eine Recap. Was habe ich heute tatsächlich erreicht? Das war zum Beispiel so ein Riesenthema bei mir immer. Ich hatte das Gefühl, ich habe am Tag gar nichts geschafft. Und wenn man sich dann so ein bisschen rauspickt, das sind so die kleinen Erfolge. Was hat man heute doch alles abgehakt und was hat einen weitergebracht? Das macht einen Riesenunterschied. Und ich modelle tatsächlich auch jeden Abend. Also ich habe immer jeden Abend mir ein, zwei Models, die das ist in Fleisch und Blut übergegangen.*

*Julia: Cool. Super. Richtig, Richtig schön. Ja, und mir ist das auch so wichtig, dass ihr auch über diese intensiven zwölf Wochen hinaus Tools bekommt, Übungen bekommt, Anleitungen bekommt, die ihr für euch nutzen kann, könnt und auch als Selbstcoaching nutzen könnt und mich gerne als imaginärer Coach mit dazunehmen könnt und sagt okay, jetzt weiß ich gerade nicht, wie es geht. Ich hole mir mal Julia in Gedanken dazu. Das ist natürlich super, weil es geht ja auch da um die Selbstermächtigung und dass ihr euch selber helfen könnt. Und klar macht es Sinn, dass da auch weiterhin noch mal jemand von außen drauf schaut, weil manchmal sehen wir halt den Wald vor lauter Bäumen nicht, aber das halt so quasi im Alltag, das total super funktioniert, wenn ihr euch da selber auf eure Gedanken schaut und schon schaut was. Was ist daran jetzt wirklich hilfreich? Was ist nicht so hilfreich? Oder auch Warum fühle ich mich denn eigentlich so, wie ich mich fühle? Oder warum setze ich denn nicht das um, was ich mir eigentlich vorgenommen*

*habe? Weil das ist ja sonst was, was so schnell in der Hilflosigkeit oder in der Überforderung zu einer Überforderung führen kann oder Hilflosigkeit und so eine Opferhaltung im Prinzip führen kann. Und da helfen die Tools dann zu sagen so in dem Moment mal, ich kann das ja untersuchen und erkennen, dass der Ursprung dafür zwischen meinen Ohren sitzt und dann kann ich mich entscheiden, ob ich das verändern möchte oder nicht.*

*Julia S.: Das. Das verändert eben auch dieses Lebensgefühl. Also das ist einfach, dass viel mehr Sicherheit da ist auch. Auch immer auf den nächsten Tag oder eine größere Zukunft. Die Sorgengedanken haben nicht mehr dieses Gewicht.*

*Julia: Ja. Ja, und das ist echt sehr, sehr wertvoll. Diese eigene Sicherheit kreieren zu können, ganz egal, was im Außen passiert. Ja, voll schön. Super. Also, wenn jetzt jemand sagt, er braucht unbedingt Personal Training oder Gesangstraining oder digitale Marketingstrategien. Oder gesundheitsimmunstärkende Unterstützung. Franziska, magst du mal anfangen? Wie? Wie können dich Menschen kontaktieren, die chronische Leiden haben und die sich gerne davon verabschieden möchten?*

*Franziska v.O.: Da macht man einfach Instagram auf. Oder Mister Google und gibt Immun mit System ein oder meinen Namen Franziska von der Osten. Zack landet ihr auf meiner Seite und ihr dürft euch herzlich gerne auch zu einem ganz, ganz unverbindlichen Erstgespräch*

*melden, weil ich immer erst checken möchte: Kann ich da überhaupt helfen? Also auch ich erkenne da meine Grenzen an und gucke einfach Kann ich helfen oder nicht? Und wenn sie feststellen, das matcht auch zwischen uns ganz gut, Du hast das Vertrauen zu mir und ich sage dann Let's go. Dann haben wir vier Monate, die wirklich spannend, lecker und auf jeden Fall sehr befreiend sind und wo dann jeder seine ganz individuelle Health Balance finden kann.*

*Julia: Ja. Gibt es bestimmte Dinge, auf die du dich fokussierst, oder ist das also bestimmte Krankheiten oder bestimmte Leiden? Oder ist es für alle, die Immu-Schwäche haben?*

*Franziska v.O.: Vielleicht, was man jetzt mal nicht so mit Immunschwäche in Verbindung bringen würde, sind rheumatoide Erkrankungen zum Beispiel. Aber. Auch so Sachen wie Darm Erkrankungen, Morbus Crohn Klienten hatte ich jetzt auch schon. Also es gibt fast nichts, wo man sagen kann, da ist Ernährung völlig irrelevant. Eigentlich spielt es immer eine Rolle. Es ist ja so ein bisschen das, was heißt ein bisschen, es ist das Fundament von der Gesundheit und dann kann eigentlich jeder rangehen und ja, und kann da was für sich tun.*

*Julia: Ja. Ja, super. Und was für den einen gesund ist, kann für den anderen halt schädlich sein. Das ist halt auch so spannend. Und da dann so individuell betreut zu werden, super wertvoll. Okay, die Links packen*

*wir auf jeden Fall in die Shownotes, dass ihr euch da direkt durchklicken könnt. Kristin, wie sieht's bei dir aus, Wenn jetzt ein kleines mittelständisches Unternehmen sagt: Mit Christine muss ich unbedingt in die Sichtbarkeit gehen, auf meine Art und Weise. Wie können sie mit dir Kontakt aufnehmen?*

*Kristin N.: Ja, am allerbesten auch über Mr. Google oder Kristin-Nebel.com. Dort erreicht man mich eigentlich immer am schnellsten. Und auch bei mir ist es so, dass ich erst mal ein Gespräch anbiete, dass man erst mal eine Statusanalyse macht. Wo ist man überhaupt? Wo will man hin? Passt man zusammen? Also auch im Marketing? Es ist wichtig zu gucken Spreche ich überhaupt die Sprache, die der Kunde im Prinzip vermitteln möchte, oder helfe ich meinem Kunden dabei, seine Sprache zu finden? Ist ja viel, viel wichtiger. Und ja, dann startet man dort.*

*Julia: Super. Sehr schön. Da packen wir auch die Links in die Shownotes, dass ihr euch direkt weiterleiten könnt. Julia.*

*Julia S.: Ja, mich findet man auf meiner Webseite [www. Julia Schönleiter, Schönleiter](http://www.JuliaSchönleiter.de) wie die Tonleiter, nur eben schön, Punkt de. Passend. Und ja, ich bitte tatsächlich auch so ein Schnuppercoaching an, wenn man einfach erst mal Fragen stellen will oder einfach mit mir schon ein bisschen arbeiten will. Und es ist ganz wichtig zu wissen, dass es gar*

*nicht darum geht, seine Stimme auszubilden oder dass, man muss nicht das Gefühl haben, singen zu können. Man darf auch gerne kommen, wenn man das Gefühl hat Ich habe doch gar keine Stimme und ich kann nicht singen. Denn das Singen ist eigentlich nur das Medium und die Methode, um da eben an die inneren Blockaden zu kommen und wieder in eine größere Lebendigkeit und Freiheit auf alltäglicher Basis sich zu entwickeln. Und ganz aktuell habe ich eben jetzt gerade dieses Angebot mit dem Einzelcoaching plus Sing Retreat und das Sing Retreat ist jetzt schon auch bald im Januar in einer ganz besonderen Zeit des Jahres, wo alles noch gerade wirklich zur Ruhe gekommen ist, nach Silvester vom 6. bis zum 8. Januar. Und wer da jetzt noch mitkommen will, einfach auf meine Webseite gehen [www.juliaschönleiter.de](http://www.juliaschönleiter.de) Und da findet man ganz schnell, wo man mich dann ansprechen kann und wo ihr mehr Infos dazu findet.*

*Julia: Ja super das es dann so richtig in live und in Farbe.*

*Julia S.: Genau das ist halt jedes Einzelcoaching. Da kann man auch in Präsenz machen, wenn man in der Nähe von Hildesheim ist. Aber ist kein Muss. Also ich arbeite eben auch komplett online und das geht eben auch absolut wunderbar. Da wird da geht auch überhaupt nichts verloren an Wirksamkeit, das ist wirklich schon erprobt und ähm und dann aber das Sing Retreat ist dann tatsächlich vor Ort auch in einem überschaubaren Rahmen von 15 Frauen wirklich in dieser Abgeschlossenheit und auch*

*wirklich in einer wunderschön Umgebung im Kloster Drübeck imk  
Ostharz.*

*Julia: Ja super, sehr schön. Da packen wir auch die Links in die  
Shownotes. Und Miriam, Wie kann man mit dir trainieren?*

*Miriam K.: Ja, zum einen biete ich Personal Trainings an, wenn ihr aus  
der Umgebung von Hamburg kommt, um genau zu sein in Buchholz in der  
Nordheide, Da trainieren wir im Wald in kleinen Gruppen oder eins zu  
eins Coaching. Also online, da müsst ihr einfach auf [Miriam-Kahle.de](https://Miriam-Kahle.de)  
gehen. Oder ihr könnt euch auch gerne bei Instagram Inspos, also  
Inspiration und Motivation holen für zum Beispiel Übungen oder auch  
einfach Lust auf Sport zu bekommen. Und ich habe jetzt sogar auch  
gerade Newsletter scharf geschaltet.*

*Julia: Sehr schön.*

*Miriam K.: Also wenn ihr euch gerne anmelden möchte, auch über meine  
Internetseite und dann könnt ihr das gerne machen. Und ja, genau, da  
gibt es dann auch alle Infos dazu.*

*Julia: Perfekt! Super, vielen, vielen Dank an euch! Habt ihr noch etwas, was ich unbedingt noch erwähnen wollt, was wir noch nicht angesprochen haben, was euch noch auf der Seele brennt?*

*Miriam K.: Ja, also mein nächstes Ziel ist auf jeden Fall nächstes Jahr bei dir in der Mastermind dabei zu sein.*

*Julia: Okay, Sehr schön. Super.*

*Miriam K.: Ja, das ist mein nächster Step, oder Ende nächsten Jahres, in einem Jahr quasi. Dann dabei zu sein.*

*Julia: Super. So super. Sehr schön. Da freu ich mich drauf.*

*Julia S.: Ja. Ja. Ich glaube, eine Sache möchte ich auch noch sagen. Weil ich manchmal denke, dass manche. Wenn. Wenn sie sehen, wenn sie erleben. Wenn sie andere erleben, dass die auf einmal positive Entwicklungen machen oder Erfolg haben. Dass manche dann doch immer noch denken naja, ist ja auch klar, die kann das. Weil man von außen immer dem anderen immer mehr zutraut als man sich selbst. Aber es ist wirklich für für alle ist Wachstum, wie Christian vorhin sagte, es*

*möglich. Ja, Entwicklung ist wirklich für jede, jede, jeder Frau  
jedermann wirklich, wirklich möglich?*

*Julia: Ja.*

*Julia S.: Ohne Ausnahme.*

*Julia: Absolut.*

*Franziska v.O.: Ich möchte auch gern Mut machen, also ein Business zu gründen. Das ist schon aufregend genug. Ich glaube, dass man da jede Hilfe annehmen kann, wenn sie sich anbietet und wenn man merkt und gerade nach so einem Podcast spürt, dass das betrifft mich in so vielen Dingen, dann gibt es eigentlich keinen Grund, es nicht zu tun. Weil wir sind ja letzten Endes diejenigen, die dafür verantwortlich sind, dass unser Business läuft und dass wir damit glücklich werden. Das ist ja irgendwie auch so das Ziel und dann sollten wir dafür einfach alles tun. Also es gibt wirklich keinen Grund, es nicht zu tun.*

*Julia: Absolut. Und da ist es dann auch. Es wird ja oft gesagt Ja, investiere in dich. Und. Ja, auf jeden Fall. Aber nicht nur Geld, sondern auch die Zeit und Energie, das umzusetzen, was du da lernst oder wofür*

*du Geld in die Hand genommen hast. Und vertraue dich dann auch mal Experten an. Also auch bei euch. Ich gebe mal dem Ansatz von Miriam mal sechs Monate eine Chance oder dem Ansatz von Julia sechs Monate eine Chance und ich fahre mal auf so ein Sing Retreat und ich arbeite mal mit Franziska und alles was sie mir sagt, was ich essen soll oder wo wir raus finden, dass das gesund für meinen Körper ist. Und bei Kristin bin ich dann auch mutig und mach Marketing mal anders und trau mich, das anders zu formulieren und vielleicht auch mal ein Video zu machen, wo ich vorher noch Angst hatte, obwohl ich eigentlich total viel Spaß daran habe. Und das glaube ich, ist so wichtig, das wirklich zu verstehen, dass es mal einen Stupser von außen braucht aber alles was was was ihr braucht liegt schon in euch. Und es geht aber darum das zu entfalten und rauszukitzeln und und dann in die Umsetzung zu bringen.*

*Miriam K.: Und an sich zu glauben, das ist auch ganz wichtig.*

*Julia: Ja, ja.*

*Miriam K.: Wirklich an sich zu glauben, ja.*

*Julia: Ja und viel mehr möglich zu halten, was es tatsächlich gibt. Ja, super. Also ich danke euch ganz herzlich, dass ihr euch hier die Zeit genommen habt, mal von euren Businessses zu erzählen und eure*

*Erfahrungen und Entwicklungen zu erzählen, weil ich das so wichtig finde, da auch zu inspirieren und und echte Beispiele zu zeigen, wie es wie es geht. Und die habt ihr alle auch von Herausforderungen erzählt. Also es ist nicht einfach so, dass es immer nur so super rosig läuft, sondern es sind halt auch einfach Bereiche dabei, wo wo es diese Arbeit braucht und wo wir Unterstützung super gut gebrauchen können in Form von Tools und Coaches und anderen Gleichgesinnten, die dann gemeinsam den Weg gehen. Super cool. Ich danke euch. Wir packen alle relevanten Links in die Shownotes, so dass sich jeder zu euch durchklicken kann und da bekommt was, was die Menschen brauchen. Und gerade jetzt zum Ende des Jahres ist es ja total wichtig, auch nochmal Revue passieren zu lassen und zu schauen, wie, wie darf denn das nächste Jahr ablaufen und möchte ich nicht da nochmal was verändern? Also das nimmt gerne mit. Und ja, ich freue mich, euch teilweise in der Mastermind ja auch wieder begrüßen zu dürfen. Kristin macht auf jeden Fall weiter, super. Oder ist dann dabei. Und da freue ich mich auch schon total drauf, dass wir die Reise weitergehen. Und die anderen ihr seid ja auch in der Money Flow Academy dabei. Also: Alles Liebe und ganz, ganz vielen Dank, dass ihr hier im Podcast dabei wart.*

*Miriam K.: Ja. Danke dir! Danke für die Einladung. Tschüss. Tschüss.*

*Julia: Wenn du deine Beziehung mit Geld als eher "Es ist kompliziert" bezeichnen würdest, ganz egal, wie viel oder wie wenig Geld du hast, dann musst du bei der Money Mindset Week dabei sein. Die Money Mindset Week ist eine fünf-tägige, fünf-teilige Workshopreihe, die wir online durchführen. Wir starten Anfang Januar. Und du kannst dich jetzt anmelden. Die fünf Mindset Workshops sind kostenlos. Wir gehen auf dein Geld-Glaubenssätze ein, auf deine Geldgeschichte. Wir schauen, warum es total wichtig ist, dass du dir ein finanzielles Ziel setzen willst oder was dich vielleicht davon abhält, das zu tun und lösen schon in den fünf Workshops mindestens fünf Mindsets auf. Also ich lade dich ein, fünf Mindset-Shifts zu gehen und du bekommst Live-Coaching von mir. Also: Melde dich jetzt an, um bei der Money Mindset Week dabei zu sein. Die fünf Workshops finden jeweils von Montag bis Freitag, von 9:30 bis 10:30 statt und wir starten direkt im neuen Jahr, am 2. Januar bis zum 6. Januar. Melde dich jetzt gratis an unter:*

*<https://julia-lakaemper.com/money-mindset-week/> Du findest den Link auch in den Shownotes.*