

DER MINDSET PODCAST MIT JULIA LAKAEMPER

TRANSKRIPT FOLGE 27:

WIE DU MIT NICHT ERREICHTEN ZIELEN UMGEHEN WILLST



MIT JULIA LAKAEMPER

Du hörst den Mindset Podcast mit Julia Lakaemper - Folge 27.

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.

Hallo. Hallo. Hallo. Hallo. Wie geht es dir heute? Ich nehme die Folge noch im Dezember auf, aber ich freue mich total, dich jetzt schon gedanklich im neuen Jahr zu wissen und du hast vielleicht schon wichtige Entscheidungen getroffen und auf das letzte Jahr zurückgeblickt und hast hoffentlich total schönes Winter. Ich bin persönlich großer Fan von Schnee und ich nehme die Folge im Dezember auf. Deshalb weiß ich nicht, wie viel Schnee uns tatsächlich erwarten wird. Aber manchmal flüchte ich auch in die Sonne. In 2022 habe ich das nicht gemacht. Ich

habe es bewusst nicht gemacht. Und habe ich die Sonne vermisst? Ja, habe ich. Berlin ist ja, verschwindet für mehrere Monate in einem Dunkelgrau. Und ja, das ist nicht immer schön, aber es ist auch total nice, also es sich dann einfach so schön wie möglich zu machen und einfach richtig schön gemütlich zu machen. Es gibt wunderbare Orte in Berlin, wo ganz tolle Kamine sind, ich großer Fan von Kamin und ich werde auch noch nach Holland fahren, in ein schnuckeliges Häuschen am Meer und mich auch da vor den Ofen setzen. Und das finde ich dann doch ganz schön wunderbar. Also nur Sommer muss ja auch nicht sein. Aber ich, ehrlich gesagt bin ich der Meinung, wenn Winter, dann richtig mit Schnee und Sonne und so. Und ich glaube, das habe ich jetzt schon seit ein paar Jahren so als Idee und vielleicht sollte ich mir das mal als Ziel setzen. Dann wären wir dann schon auch beim Thema der Folge, ähm, dass ich auch mal nicht im Winter in die Sonne gehe, sondern also in die sommerliche Sonne, also auf die Kanaren fliegen oder so. Das habe ich jetzt öfter gemacht, sondern. Oder auch Thailand. Bali natürlich auch voll schön. Sondern dass ich mal in eine sehr schneereiche Region fahre. Ich bin auch totaler Fan vom Ötztal, da war ich schon sehr oft. Und überhaupt. Tirol Südtirol finde ich großartig und vielleicht da mal ein sehr schneereiches und oft ja auch sonnigeres Wetter in der Region zu erleben. We'll see. Aber bisher habe ich mir das noch nicht so richtig zum Ziel gesetzt, oder selbst wenn ich es mir mal zum Ziel gesetzt habe, bin ich daran gescheitert. Und damit wären wir auch schon beim Thema.

Es geht darum, wie du mit nicht erreichten Zielen umgehen kannst. Ich finde das ist ein Thema, da wird viel zu wenig drüber gesprochen. Wir

sprechen eigentlich die ganze Zeit darüber, was für große Ziele wir uns setzen wollen und das finde ich auch total wichtig und richtig und gut. Und es bedarf meiner Meinung nach auch etwas Erinnerung oder auch so ein bisschen Führung, wie wir denn damit umgehen, wenn wir Ziele nicht erreichen, weil das ist überhaupt kein Problem. Das ist auch eigentlich ganz normal, wenn du dir große Ziele setzt, dass du scheiterst und dass du dir auch erlaubst zu verlieren sozusagen, und dass du dich eher auf den Prozess stürzt, der notwendig ist, um dein Ziel zu erreichen. Und ja, zwischendurch kann das schon sein, dass du einige Etappen halt einfach nicht erreichen wirst oder nicht in der Zeit, in der du sie dir vorgenommen hast. Und das ist voll okay. Also das gibts mehrere Möglichkeiten. Wir können jetzt erst mal damit beginnen: Was ist denn überhaupt ein Ziel? Und das ist erstaunlicherweise gar nicht so klar. Das ist etwas, was ich wirklich mit jeder Person, mit der ich arbeite, als allererstes mache, sowohl in der Mastermind als auch in der Money Flow Academy. Und das habe ich früher, als ich noch 1:1 angeboten habe, auch als allererstes gemacht. Wir haben ein, ein Ziel festgelegt, was objektiv überprüfbar ist. Es ist ein Ergebnis, dass du erreichen möchtest. Es ist keine Aktivität. Also, ähm, schreib Also, wenn du ein Ziel notierst oder dir ein Ziel für dich definierst, schreib es so, dass es ein Ergebnis ist und keine Handlung. Und gib dem auf jeden Fall etwas, was objektiv und messbar ist, so dass auch andere Personen erkennen könnten, dass das du es geschafft hast und dass du denen das als geschafft präsentieren kannst. Also ein Ziel wäre zum Beispiel nicht Ich schreibe ein Buch, sondern ich habe ein Buch geschrieben zu diesem Titel und keine Ahnung. Kannst ja meinetwegen noch eine Seitenanzahl oder eine Mindestseitenanzahl dazugeben. Wenn du das so als Ergebnis formulierst, dann können wir

uns das nach einer gewissen Zeit anschauen und sagen Ja, das hast du gemacht, das hast du erreicht. Das ist das Ergebnis, was jetzt vorliegt, vorliegt und. Ähm, du kannst dich halt auch fragen, was ist eigentlich deine Motivation hinter diesem Ziel? Also. Würde es dir schon reichen, unterwegs ein anderer Mensch zu werden und etwas dazuzulernen? Oder musst du wirklich dieses Ziel tatsächlich erreichen? Um in irgendeiner Form stolz auf dich zu sein. Was ich damit sagen will, ist, du kannst auch auf all deine Bemühungen stolz sein. Meiner Meinung nach ist es sinnvoll, wenn du nicht erst wirklich zufrieden bist, wenn du am Ziel angekommen bist. Natürlich darfst du weiterhin motiviert daran arbeiten. Ähm, sondern dass du dir ein Ziel auch suchst, was dich zwangsläufig verändern wird, was dich aus deiner Komfortzone herauszieht, was dich in, ja eine Veränderung begleitet. Ganz egal, ob du es vollständig erreichst oder nicht. Und. Das ist etwas, was auch zu meiner Philosophie gehört, dass es im Prinzip eigentlich egal ist, ob du dein Ziel letztlich erreichst oder nicht. Weil, wie gesagt, der Weg dahin das wirklich Wichtige ist und auch die Veränderungen, die du, die du dann tatsächlich spürst oder bemerkst und durchläufst.

Und es geht darum, dass du in dem Sinne auch kein zu kleines Ziel wählst, wo du eben nicht über dich hinauswachsen müsstest, wo du dich nicht verändern müsstest, sondern wo du einfach so ganz gemütlich hinspazieren kannst. Das wäre meiner Meinung nach nicht wirklich klares, interessantes Ziel. Und dann ist noch eine spannende Frage. Wenn du dir ein Ziel setzt, was dich herausfordert, was dich wahrscheinlich dazu einlädt, dass du eine Transformation durch läufst. Dass es auf dem

Weg automatisch strategische Nebenprodukte gibt. Das ist ein Ansatz, von Dan Sullivan, der sagt, es gibt strategic byproducts. Also gibt es Dinge, die du automatisch auf deinem Weg, dieses Ziel zu erreichen, erreichst, die wie Meilensteine wirken und die für dich auch total sinnvoll sind, weil sie dir helfen, bestimmte Fähigkeiten zu entwickeln. Also, wenn du zum Beispiel eine bestimmte finanzielle Summe verdienen willst in deiner Selbstständigkeit, dann wirst du ja mit vielen Menschen sprechen. Du willst auf Netzwerkveranstaltungen gehen, du willst Mehrwert schaffen für deine Kunden. Du willst in die Sichtbarkeit kommen, in welcher Form auch immer, ob du dann Videos machst oder ob du Texte schreibst oder ob du einen Podcast aufnimmst oder was du auch immer machst. Du möchtest ja in Kontakt zu deinen Kunden kommen und Vertrauen aufbauen. Du willst dein Wissen teilen und du willst halt einfach diese Fähigkeiten aufbauen und ausbauen, weil du letztlich dieses gewisse Umsatzziel erreichst oder weil du eine bestimmte Anzahl an Kunden auch gewinnen willst und natürlich auch deiner Vision dem ganz großen Nordstern folgen willst. Und ein strategisches Nebenprodukt wäre zum Beispiel zu lernen, wie du, wenn du mit Kennenlerngesprächen arbeitest, Kennenlerngespräche erfolgreich führst und abschließt. Und natürlich auch, wenn du in der Beratungsform arbeitest, also so was wie Coaching machst oder Beratung oder in sonstiger Form dein Wissen verpackst und verkaufst, dass du auch diese Beratung natürlich erfolgreich abschließt. Und auch das kann dazu führen, dass du auf dem Weg zu deinem Ziel also sagen wir mal, wenn es jetzt ein schnödes finanzielles Ziel ist, auch eingeladen bist, insofern über dich hinauszuwachsen, weil du nicht nur als Fachkraft, also als Coach oder Beraterin über dich hinauswächst, sondern auch in Aspekten wie Onlinemarketing, Content Marketing,

Verkaufen und Dingen, die du vielleicht gar nicht irgendwie als allererstes mitgedacht hast, auf dem Weg, dein Ziel zu erreichen, aber die halt einfach dazugehören. Das sind diese strategischen Nebenprodukte und das finde ich auch. Es ist wichtig beim Setzen des Ziels dir schon mal Gedanken zu machen, was könnte denn so ein strategisches Nebenprodukt sein, weil es dann insgesamt noch sinnvoller ist, dieses Ziel tatsächlich zu erreichen und du sie auch als Meilensteine nutzen kannst und dann auch bemerken kannst, selbst wenn du noch nicht am Ziel, am allerletzten Ziel, das du dir gesetzt hast, angekommen bist, kannst du dir schon Anerkennung geben, weil du die unterschiedlichen Meilensteine erreicht hast, weil zum Beispiel du mehr Kennenlerngespräche gewinnst oder hast und dann auch vielleicht einfach die die Anzahl der Personen, die Ja sagen, in einem Kennenlerngespräch steigt. Das sind positive Ergebnisse. Und dann natürlich auch, wenn es zu einer Zusammenarbeit kommt, dass du durch deine Erfahrung, durch dein Wissen und weiterhin auf dem Weg, dein Ziel zu erreichen, auch einfach besser darin wirst, deinen Kunden die Ergebnisse zu ermöglichen oder sie dabei zu begleiten, damit sie sich die Ergebnisse ermöglichen, die sie haben wollen. Und dass du vielleicht auch schneller darin wirst, dass du in der Beratung oder auch im Coaching das sind halt die meisten meiner Kundinnen sind in diesen Segmenten, dass du einfach zügiger wirst, diese Ergebnisse zu erreichen, weil du viel genauer formulieren kannst, weil du schneller rein grätscht, weil du eher erkennst, wo das eigentliche Problem ist. Und das sind auch Meilensteine, die du für dich definieren kannst.

Und auch eine ganz spannende Frage ist Machst du dieses Ziel, setzt du dir das eigentlich für dich oder für andere? Also möchtest du, möchtest du anderen etwas damit beweisen oder möchtest du dir etwas damit beweisen? Möchtest du vielleicht damit angeben und sagen Hey, ich habe jetzt diese großartige Leistung vollbracht, die sportliche Leistung oder finanzielle Leistungen oder sonstige Leistung und dann zu sagen so Hey, du versuchst dir quasi den sozialen Status damit zu erhöhen für andere, das sie sehen so, okay, das ist als erfolgreiche Person und diese Motivation würde ich tatsächlich überprüfen, weil das meiner Meinung nach nicht zu Zufriedenheit führt, sondern es geht darum, dass du ein Ziel wählst, was du für dich erreichen willst, ganz egal, ob jemand anderes überhaupt etwas davon mitbekommt, ob du, ob du dieses Ziel verfolgst oder auch erreichst. Und da kannst du dich fragen, wenn du niemanden erzählen könntest, dass du an diesem Ziel arbeitest oder dass du das Ziel erreicht hast, würdest du es dann trotzdem verfolgen? Bei manchen Zielen kannst du vielleicht sagen Nö, würde ich nicht. Und dann würde ich mich wirklich fragen Willst du das wirklich erreichen? Und dann noch ein weiterer Punkt, wo ich auch total gescheitert bin auf meinem Weg. Und was ich jetzt meinen Kundinnen auf jeden Fall sehr ans Herz lege, ist zu überlegen: Wie lange bist du bereit, an diesem Ziel zu arbeiten? Also, sagen wir mal, du möchtest jetzt in 2023, keine Ahnung, 60.000, 100.000, 200.000, 300.000 € verdienen. Sagen wir mal, du bist ein Starter und möchtest, du bist jetzt in seinem zweiten Businessjahr oder in deinem dritten Businessjahr und du möchtest jetzt 60.000 € im Jahr verdienen? Wärest du auch bereit? Dieses Ziel zu erreichen, selbst wenn es doppelt so lange dauert oder dreimal länger dauert oder fünfmal so lange dauert. Und wenn nein, welches Ziel wäre es denn? Was du dir

vornehmen würdest, wo du bereit wärst, dass es länger dauern würde. Und frag dich vor allem auch, warum du es eilig hast. Na also. Was möchtest du loswerden? Was möchtest du nicht mehr fühlen? Was möchtest du nicht mehr denken? Wenn du dieses Ziel erreicht hast. Und auch das würde ich sagen, es ist eine schwierige Motivation, weil dann sorgst du im Prinzip dafür, dass du das, was du jetzt hast, was du jetzt fühlst, was du jetzt denkst, das du das überhaupt gar nicht akzeptierst, sondern versuchst zu überleben, mit einem neuen Ergebnis und einem neuen Ziel. Total menschlich. Aber dass wird dir nicht dabei helfen, schneller am Ziel anzukommen. Im Gegenteil. Je eher du akzeptierst, wo du gerade stehst und wirklich so ganz ganz ehrlich eine Standortbestimmung machst und dann sagst okay, ich gehe jetzt diesen Weg und ich hätte es gerne in der vorgegebenen Zeit, würde ich es gerne erreichen und ich tue auch alles dafür, um das zu tun. Und ich bin bereit das es länger dauert. Zu lernen, wie ich 60.000 € im Jahr verdiene, weil dann kann ich das ja wieder und wieder und wieder kultivieren. Ich kann das immer wiederholen. Ich kann. Wenn ich einmal 60.000 € im Jahr verdient habe, kann ich das noch mal machen. Und ich kann mir dann beibringen, wie ich 60.000 € in einem halben Jahr verdiene oder im Monat. Und das ist etwas, da kannst du dich halt fragen. Dieser Skill, sozusagen diese Kompetenz, 60.000 € im Jahr zu verdienen in deiner Selbstständigkeit. Wenn die sich so sehr potenzieren kann. Wie lange bist du bereit, dir dafür Zeit zu nehmen? Und das soll jetzt auch nicht heißen, wenn es gleich noch einmal dazu gekommen, dass du das Ziel nicht erreichst, dass du dir zu lange Zeit lässt. Sagst du auch Ja, ja, Nein, ich bin schon bereit, dass es länger dauern kann, sondern dass du wirklich schaust, was bin ich bereit zu tun und und auch immer wieder überprüfst

tu ich denn auch die Dinge, die dazu führen, dass ich dieses Ziel erreiche? Oder bin ich einfach nicht bereit, die Transformation zu durchlaufen, die ich durchlaufen muss, um dahin zu kommen? Also drücke ich mich eigentlich vor den wichtigen relevanten Aufgaben und vor der wichtigen Veränderung, um wirklich dahin zu kommen.

Und dann, da werde ich auch noch mal eine Podcastfolge dazu aufnehmen, ist die Frage Wie glaubst du, wirst du dich fühlen, wenn du das Ziel erreichst? Und jetzt vielleicht eine sehr unpopuläre Meinung. Ich freue mich vielleicht so, na ja, bis zu 72 Stunden über ein Ziel, was ich erreicht habe. Ich habe das Gefühl, ich freue mich immer weniger darüber, wenn ich Ziele erreiche. Und ich bin meistens enttäuscht, wenn ich an einem bestimmten Ziel ankomme. Weil es sich meist ganz anders anfühlt, als ich dachte, dass es sich anfühlt. Und deshalb finde ich das für dich jetzt noch mal wichtig, auch zu schauen. Dass du jetzt vorstellst, was du davon hast, wenn du dieses Ziel erreichst. Also denkst du, dass es dann dieser großartige Ort sein wird, wo alles leichter wird und dass du dich unendlich besser fühlen wirst oder dass dein Leben plötzlich magisch perfekt sein wird. Also ich habe diese Illusion immer noch von bestimmten Zielen, deshalb bin ich auch meistens enttäuscht, wenn ich da ankomme. Aber ich habe mir als auch beigebracht schon ein Realitäts. Oder Wie soll man das sagen? Ähm. Weniger mit einem Ziel zu verbinden. Es ist im Prinzip kein. Klares Ziel, sondern es ich. Ich schwebe, dass etwas mit dem wurde. Anders gesagt, ich glaube, dass das Ziel zu erreichen zu einem bestimmten Gefühl führt. Ich gebe Verantwortung ab an das Ziel und sagt Du liebes Ziel, sorgst jetzt dazu,

sollst jetzt dazu führen, dass ich dann euphorisch bin oder mich freue oder vielleicht anders auf mich und meine Welt schaue. Aber. Das ist ja das Problem. Das Ziel an sich kann das gar nicht leisten, sondern das, was du über das Ziel denkst, kann das leisten. Und in dem Sinne ist es schon völlig okay. Dass du dir dieses Ziel setzt und dass du das auch erreichen willst. Aber dass du dir wirklich bewusst bist, dass es nicht das Ziel an sich ist, was dann ein Gefühl in dir auslöst, sondern kann. Ein Gedanke wie Ich bin so stolz auf mich oder Ich bin so froh, dass ich das gemacht habe und dass ich nicht aufgegeben habe. Oder. Keine Ahnung. Ja, großartig. Ich hab's geschafft. Was auch immer du denkst, nur. Nun, Ziel erreichst. Und meiner Erfahrung nach, gerade bei finanziellen Zielen, bin ich immer wieder baff, wie wenig Unterschied es eigentlich macht. Also ich nehme diese Ziele auch weiterhin vor. Wirklich aus dem Grund. Nun, was den Weg dahin angeht, die die Persönlichkeitsentwicklung auf dem Weg, das ist der eigentliche Preis für mich. Aber trotzdem scheine ich immer noch was damit zu verbinden, was dann letztlich zu einem Gedanken führt wie Oh, ich hätte gedacht, das fühlt sich anders an, oder Oh, ich dachte, dieser Unterschied wird jetzt markanter und das erlebe ich dann auch mit einer gewissen Enttäuschung. Und da sitze ich dann. Ein Tag oder vielleicht auch nur ein paar Minuten enttäuscht rum und denke so, okay, dann fühlt sich das jetzt so an. Finde ich immer wieder spannend. Da würde ich jetzt auch dich einfach nur einladen, ehrlich drauf zu schauen und zu gucken, wie du das siehst. Und. Das ist jetzt. Das war jetzt ein sehr ausführlicher Weg, noch mal zu sagen, Was ist denn eigentlich wichtig? Ein Ziel zu definieren. Es gibt ja die smarten Ziele, wo du dann sehr spezifisch bist, wo du dir einen Termin setzt, wann du es erreichen willst, dass du es messbar machst.

Ähm, also das oder ganz konkret bist, dass du. Also da gibt es andere unterschiedliche Ansätze. Der eine sagt realistisch Ich würde nicht unbedingt sagen, dass es realistisch sein muss, aber das ist irgendwie eine Verbindung zu der hat, dass es spannend ist, dass es attraktiv ist. Das finde ich ganz wichtig, dass du halt wirklich zum Beispiel als finanzielles Ziel sagst okay, ich möchte 60.000 € am, netto, am 31.12.2023 mindestens auf meinem Konto haben. Na, das ist noch mal was anderes, was du vielleicht an Umsatz gemacht hast. Aber dass du da ganz, ganz klar bist, das ist spezifisch, das ist messbar, das ist attraktiv, dass es in irgendeiner Form nur schafft, dass Verbindung zu dir. Oder es ist auch realistisch. Es sollte jetzt, wenn du 1.000 € umsonst bisher im Monat verdient hast, sollte das nicht 2 Millionen sein? Würdest du da einen Sprung machst, der halbwegs realistisch ist und es sollte terminierbar sein? Das ist ein smartes Ziel. So, und nehmen wir mal an, du hast dir dieses Ziel, diese 60.000 € Jahresumsatz für letztes Jahr, also für 2022, gesetzt und du hast es nicht erreicht. Jetzt gibt es ja mehrere Möglichkeiten, wie du damit umgehen kannst. Du könntest zum Beispiel aufgeben und sagen. Na ja, ähm, das hat er jetzt nicht geklappt. Offensichtlich bin ich nicht in der Lage, dieses Ziel zu erreichen, also versuche ich es jetzt auch gar nicht mehr.

Und du kannst auch mal schauen, wenn du ein bestimmtes Ziel im letzten Jahr nicht erreicht hast. Wann hast du wirklich aufgegeben? Hast du erst am 31.12. aufgegeben. Oder hast du vielleicht schon im Oktober aufgegeben? Oder im Juli? Oder im Februar? Und es ist tatsächlich so. Und da erinnere ich meine Kunden auch immer wieder dran, dass viele,

viele, viele, viel zu viele Menschen viel zu früh ihr ihr Ziel über Bord werfen und vor der eigentlichen Frist aufgeben, weil das Gehirn schon signalisiert Das klappt ja eh nicht mehr oder Ich schaff das nicht. Aber das ist einfach nur eine Vermutung deines Gehirns, dass du das nicht schaffst. Und vergiss nicht, du hast doch, das erinnere ich auch meine Kunden immer wieder dran. Du, du hast das Ziel dir selber ausgedacht. Du hast vermutet, dass du es in einer bestimmten Zeit, sagen wir mal, in zwölf Monaten erreichst. Aber du lagst halt mit deiner Vermutung einfach nur daneben. Und dein Gehirn macht was draus. Sagen wir mal, wenn du im Juli oder im August schon aufhörst, wenn du noch nicht die Hälfte oder über die Hälfte des Ziels erreicht hast. Sagt es dann so Ja, okay, das klappt jetzt nicht mehr. Und wenn du dieser Vermutung glaubst, kann es gut sein, dass du viel zu früh aufgibst. Weil wer sagt denn, dass man nicht auch innerhalb von drei Monaten 60.000 € verdienen kann? Also die Vermutung, dass du es nicht mehr schaffst, wenn du nicht eine gewisse Regelmäßigkeit kreierte hast oder dir vermeintlich die Beweise fehlen, dass es noch klappen könnte? Das ist einfach nicht hilfreich. Also. Es geht darum, dass du erkennst. Wann glaube ich meinem Gehirn eine Vermutung, dass ich mein Ziel nicht mehr erreiche? Und wann gebe ich auf? Habe ich. Vielleicht schaut ihr auch zurück und sagst Oh nee, nee, sorry, Julia Also das stimmt jetzt nicht. Ich habe jetzt nicht schon Wochen oder Monate vorher aufgegeben und das Handtuch geworfen. Ich habe wirklich vom 1. Januar 2022 bis zum 31. zwölften 2022 an meinem Ziel gearbeitet und ich habe es nicht erreicht. Okay, dann können wir darauf schauen. Was hat denn funktioniert auf dem Weg, dein Ziel zu erreichen? Was hat nicht so gut funktioniert? Und was wirst du in diesem Jahr anders machen, damit du die Wahrscheinlichkeit erhöhst, dieses Ziel zu

erreichen? In der vorhergegangenen Zeit vorgegebenen Zeit? Die du dir wie gesagt ausdenkst, die du für dich festlegst. Und. Noch mal als Erinnerung. Du hast die absolute Garantie, dass du dein Ziel nicht erreichen wirst. Wenn du dich entscheidest, dein Ziel aufzugeben. Das war so wichtig. Das sage ich dir noch mal! Du garantiert dir, dass du dein Ziel nicht erreichst. Wenn du dich entscheidest aufzugeben. Aufgeben ist also keine Option.

Die Frage ist jetzt wie kannst du das Ziel weiter verfolgen? Vielleicht fühlst du dich nicht inspiriert, dieses Ziel weiter zu verfolgen. Vielleicht fühlst du dich nicht motiviert, dein Ziel weiter zu verfolgen. Okay. Aber schau mal darauf, welche Gedanken über dich und über dein Ziel sorgen denn dafür, dass du nicht motiviert bist, Dass du nicht inspiriert bist? Und wie könntest du dich denn vielleicht stattdessen fühlen? Wie könntest du dich fühlen, damit du wieder in Bewegung kommst und dich nicht hinpeitscht zu deinem Ziel, aber schon irgendwie eine gewisse Form an? Disziplin oder Entschlossenheit aufbaust. Aber weil du ja dieses Ziel erreichen willst. Es sei denn, du entscheidest, aus welchen Gründen auch immer, aus gesundheitlichen Gründen oder anderen Gründen. Vielleicht auch aufgrund der Erkenntnis, dass es gar nicht dein Ziel war, sondern du das einfach dir gesetzt hast. Du dachtest, du müsstest dieses Ziel haben, oder weil andere dieses Ziel für dich haben. Okay, dann kannst du ja auch dein Ziel loslassen und aufgeben. Kein Problem. Aber such dir. Wenn es ein Ziel gibt, was du weiterverfolgen willst oder was du neu verfolgen willst. Schau wirklich darauf, was du brauchst. Um loszugehen und was du brauchst, um dran zu bleiben und weiter zu machen. Und was

du brauchst. Damit du nicht aufgibst. Na und? Das ist Commitment. Das ist eine Verpflichtung, die du dir selbst gegenüber ein eingehst, um zu sagen. Ich Sorge dafür, dass ich dieses Ziel erreiche. Nicht. Unter der. Also nicht mit dem Preis, dass ich meine Selbstfürsorge reduziere oder sich Tag und Nacht arbeite oder dass ich alles andere in meinem Leben stehen lasse. Kann vielleicht auch mal sinnvoll sein und einen gewissen Fokus haben. Aber das muss meiner Meinung nach nicht sein. Es kann denn absoluter Fokus sein, wenn es ein berufliches Ziel ist zu sagen Ich arbeite jeden Tag daran. Ich suche mir etwas, wie ich jeden Tag daran arbeiten kann, weil 365 kleine Schritte führen zu einer großen Veränderung. Und diese Verpflichtung zu sagen, ob du es jetzt jeden Tag machst oder paar mal die Woche, jede Woche, jeden Monat. Und dazu ist es erst mal wichtig zu schauen Was denkst du denn jetzt darüber, dass du dein Ziel nicht zur bisherigen Deadline erreicht hast? Was schreibt dazu mal alles auf, was dir einfällt ohne zu bewerten. Also wirklich alles, was dir durch den Kopf geht. Alles Positive, alles Negative. Es hat auch einen Vorteil, dass du dein Ziel nicht erreicht hast. Du musst es vielleicht bestimmte Dinge nicht tun, die schwierig oder herausfordernd waren. Na und? Vielleicht ärgerst du dich aber auch über dich, oder? Du hast nur bestimmte Bewertungen über dich aufgebaut. Schreib das mal alles auf. Nun, da kannst du dir wirklich mal ein paar Minuten Zeit nehmen, vielleicht auch den Podcast stoppen, alles runterschreiben. Und dann überleg dir mal, Warum hast du dein Ziel nicht zur geplanten Frist erreicht? Nun stell dir mal eine Liste all der Gründe, die dir einfallen. Und schau auch darauf, was die Gründe waren, warum du dein Ziel vorzeitig aufgegeben hast. Sofern es der Fall war. Meistens. Ehrlich gesagt ist das der Fall. Und das ist auch okay. Na also. Warum hast du

dein Ziel nicht in der vorgegebenen Frist erreicht? Und wenn wir dann davon ausgehen. Dass du dich jetzt entschieden hast, an deinem Ziel dranzubleiben, dass du jetzt sagst okay, alles klar, ich habe das in der vorgegebenen Frist nicht erreicht. Kein Problem. Ich bleibe dran. Ich nehme jetzt eine neue Frist und erreiche, dass in dieser Frist, in diesem Zeitraum. Du hast dir jetzt eben aufgeschrieben, welche Gründe dazu geführt haben, dass du es nicht in der vorgegebenen Frist erreicht hast. Was sind denn Ansätze und Strategien, die dazu führen, dass du diese Fehler nicht noch mal machst? Was kannst du tun? Damit du die Fehler aus dem letzten Jahr, die dazu geführt haben. Dass du dein Ziel nicht erreicht hast, dass du die nicht wiederholst in diesem Jahr. Welche anderen Strategien gibt es? Wie kannst du es anders aufsetzen, so dass du. Wirklich dran bleibst an deinem Ziel weniger das vermeidest, was dazu geführt hat, dass du es nicht erreichst. Na also. Was willst du tun? Was willst du stattdessen tun? Was willst du nicht mehr tun? Und eine wichtigere Frage ist auch Warum willst du weiter an deinem Ziel dran bleiben? Warum willst du auf dieses Ziel hinarbeiten? Schreib mal alle Gründe auf, die dir dazu einfallen, denn das sind auch die Gründe, die dich. Die dich motiviert, inspiriert, entschlossen, diszipliniert an diesem Ziel dranbleiben lassen. Wenn du mal ins Zweifeln kommst. Wenn's mal schwerer wird, als du dachtest. Was ist der eigentliche Grund, warum du dein Ziel erreichen willst? Und dann kannst du natürlich auch noch mal ganz klar definieren was ist die Frist, in der du es erreichen möchtest? Gibst du dir noch mal eine gleiche Frist? Also wenn es vorher ein Ziel für zwölf Monate war, gibst du dir die gleiche Frist. Ich würde dir auf jeden Fall empfehlen, dir eine Deadline zu setzen und nicht zu sagen So auch ich schau mal, wann ich so erreiche. Eine Deadline hat eine wichtige

Kraft. Und dass du aber gut überlegst. Auch, indem du dir neue Strategien überlegst. Es gibt ja diesen ganz klassischen Ansatz zu sagen okay, ich bleibe jetzt weiter bei dem Beispiel. Also du wirst 60.000 € im Jahr verdienen, ungefähr im Schnitt 5.000 €, egal wie die sich verteilen. Das kann noch mal hier 2000, mal da 8000 sein, dass du sagst, okay, um 5.000 € im Monat zu erreichen. Viv. Wie viele Kundinnen muss ich denn dafür gewinnen? Wie viel X Produkte muß ich denn dafür verkaufen? Wie viele Pakete? Coaching Pakete Beratungspakete von meinem besten Angebot. Möchte ich verkaufen. Pro Woche. Pro Monat. Damit ich. Dieses Ziel absolut möglich mache. Das ist der rechnerische Teil, der mathematische Teil. Und dann ist die Frage. Wie sehr glaube ich denn daran? Oder wie sehr glaubst du daran, dass du diese Ziele erreichen kannst? Du kannst gar nicht zu 100 % daran glauben, dass du dieses Ziel erreichst. Weil wenn du wirklich in absoluter Übereinstimmung wärst, dass du dieses Ziel erreichen kannst, also wirklich zu 100, 100, 100, 100 %, dann hättest du es schon erreicht. Also irgendwo ist noch ein Fragezeichen, eine Wissenslücke oder etwas, was du noch nicht umgesetzt hast. Meistens ist es auch etwas im Mindset, also in deiner Wahrnehmung von dir selbst, in deinen Überzeugungen, von dir selbst. Glaubenssätze, die dich noch limitieren und ausbremsen. Also schau da noch mal! Genau. Was sind die Gründe, die dein Gehirn jetzt noch glaubt, warum du es nicht erreichen wirst in dieser Frist, in dieser Deadline, die du dir eben gesetzt hast? Selbst wenn es mathematisch leicht zu errechnen ist, was in all die Einwände, die dein Gehirn noch hat. Auch das ist wichtig zu wissen. Das ist auch was, was die Gewohnheitsforschung sagt. Was total wichtig ist, ist, dass wir es uns nicht nur rosarot vorstellen und sagen Ja, hier ist jetzt der Plan, so mache

ich das. Sondern dass du dir auch vorstellst, wie du Hindernisse überwindest und wie du Zweifel überwindest, die du jetzt noch hast. Auch da einen ehrlichen Blick auf dich zu werfen. Das ist total hilfreich dafür, dein Ziel zu erreichen. Das ist tatsächlich relativ neu. Es, früher, in der Positiven Psychologie ging es darum, sich alles möglichst großartig vorzustellen und nur ganz doll dran zu glauben. Inzwischen wissen wir, dass es wirkungsvoller ist, auch noch nicht vorhandene Überzeugungen, Glaubenssätze mit einzubeziehen und auch mögliche Hindernisse, Niederlagen, Umwege, die sich dir in den Weg stellen können und die Vorstellung, wie du sie möglicherweise überwindest. Na, weil die. Sobald du damit rechnest, dass es eben nicht alles nach Plan läuft, sondern dass es Umwege gibt, dass es Niederlagen gibt, dass es plötzliche Veränderungen gibt und dass du immer in der Lage sein wirst, eine Lösung dafür zu finden. Das bringt dich weniger ins Schleudern, als wenn du davon ausgehst, dass du den Plan, den du auf dem Reißbrett entworfen hast, einfach durchziehst. Ja, das ist ganz, ganz wichtig, dass du dir überlegst: Wo will ich hin? Was ist mein Ziel? Warum will ich dahin? Was sind mögliche Hindernisse, die sich mir in den Weg stellen? Was kann ich tun, um diese Hindernisse überwinden zu überwinden? Vielleicht weißt du das noch nicht.

Mir hilft er immer, der die Überzeugung, der unterstützende Glaubenssatz: Ich werde immer eine Lösung finden. Ganz egal welcher Herausforderung ich gestellt werde ich, vor welche Herausforderung ich gestellt werde. Ich werde immer eine Lösung finden. Und das kannst du auch. Wie sehr glaubst du schon daran? Und wenn du dir jetzt überlegt

hast, was, und was sind mögliche Hindernisse? Warum glaubst du doch noch nicht zu 100 %, dass du es schaffen wirst. Was sind denn Gründe, warum du glaubst, dass es eine gute Chance gibt, dass du es schaffen kannst? Auch wenn du noch nicht zu 100 % dran glaubst. Warum nimmst du dir dieses Ziel vor? Warum stellst du dir vor, dass du es schaffen könntest? Genau mit dieser Energie kannst du dann wirklich weitergehen, dranbleiben. Dich neu motivieren. Dich neu inspirieren und die Verbindlichkeit mit dir selbst gegenüber. Oder die Verbindlichkeit dir selbst gegenüber mit dir selbst stärken. Aber das ist es, was es braucht. Du wirst auf jeden Fall auf die Nase fallen. Gary Vee sagt das immer so schön, so "fall in love with losing". Das gehört dazu. Und je mehr du das zum Anlass nimmst, um zu sagen okay, krass. Hätte ich nicht gedacht, dass ich hier auf die Knie falle und sie mir aufschlage oder da auf meinem Hintern lande oder hier auf einer Bananenschale ausrutsche oder da auf die Fresse falle. Sagen wir es mal, wie es ist zwischendurch. Gerade weil du dir ein großes Ziel gesetzt hast, weil du eine große Vision hast und weil du viel erreichen möchtest. Du wirst ins Stolpern kommen und es ist absolut okay. Also versorg deine Kratzer, deine Wunden, den Schock, den du vielleicht erlebst. Richte dein Krönchen wieder auf und weiter geht's. Wie gesagt, was ich eingangs gesagt habe. Die einzige Garantie, die du dir selbst gibst, dass du dein Ziel nicht erreichst, ist, wenn du es aufgibst. Das heißt, so lange du dran bleibst, erhöhst du die Chance, wirklich anzukommen. Und achte auch immer drauf, was schon unterwegs die Vorteile sind, die Benefits sind, die du hast, weil du dir dieses Ziel gesetzt hast und weil du auf dem Weg bist. Was hast du da jetzt schon gelernt? Wen hast du alles kennengelernt? Was hast du schon alles verändert? All das sind jetzt schon Gewinne, die du feiern kannst. Und

warum lohnt es sich, dranzubleiben? Also, du darfst dich entscheiden, wie du mit nicht erreicht erreichten Zielen umgehen willst. Willst du aufgeben oder willst du dich neu verpflichten? Es liegt an dir. Hab ein wundervolles Jahr. Bis nächste Woche.

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.